



明和地所株式会社 (8869)
2024年3月期 決算説明資料

2024年5月13日

- 要旨
- 2024年3月期 連結業績
- 分譲事業 業績
- 流通事業 業績
- 管理事業 業績
- 中期経営計画2027の概要
- 中期経営計画2027の進捗状況
- 2025年3月期 連結業績予想
- 株主還元
- Fact Sheet

- 24/3期の業績については、前期比で**増収減益**となった
 - 分譲マンションの売上総利益率が前期比で低下し、分譲事業で減益
 - 2月に公表した通期修正予想を上回って着地
 - 24/3期の期末配当金は、1株当たり**40円**を予定
- 中期経営計画2027を公表
 - 市場環境の変化を受け、25/3期から27/3期までの計画を見直し
 - 分譲事業の売上材料は、計画期間中の目標分までは確保済み
- 25/3期の業績見通しは、前期比で**増収減益**となる見込み
 - 分譲マンションは**通期売上高計画500億円に対し8割が契約済**
 - 25/3期の配当金は、1株当たり**40円**を予想

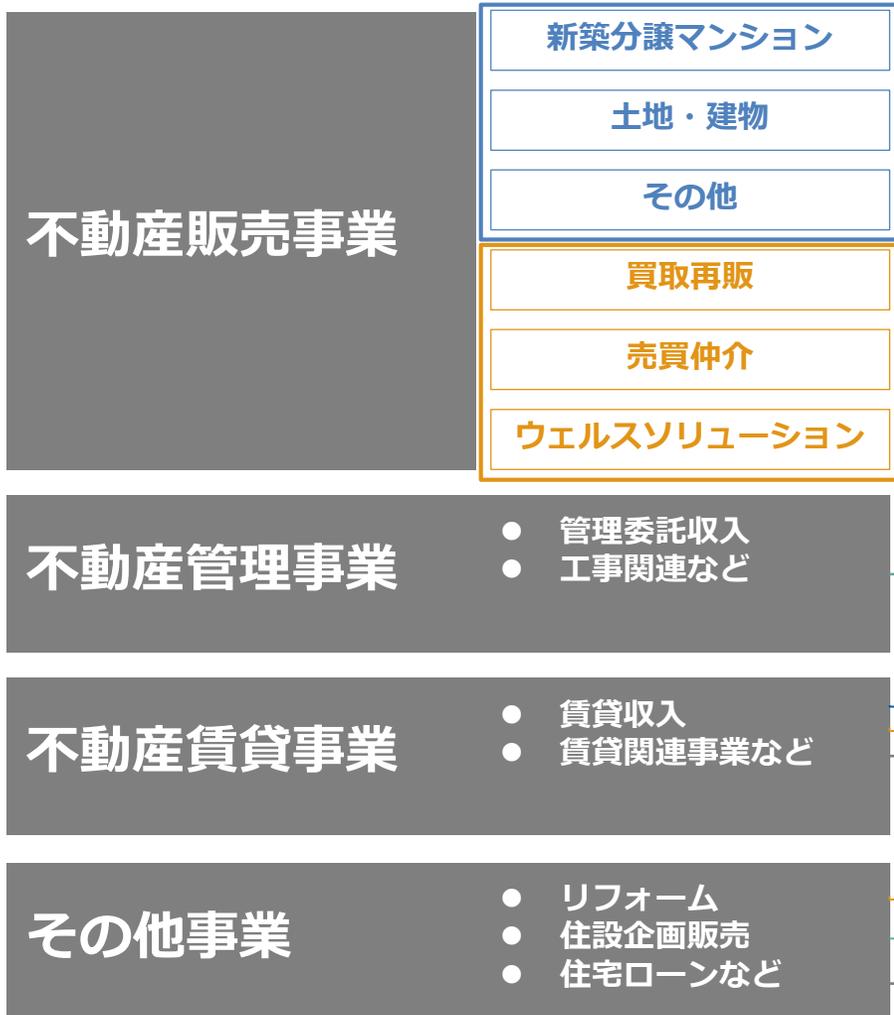
2024年3月期 連結業績

■ 24/3期 通期 連結業績

- **売上高712億円**（前期比14.3%増） **営業利益49億円**（同16.3%減）
経常利益39億円（同20.0%減） **当期純利益27億円**（同37.0%減） と、
前期比で増収減益
EPS 118.62円（同△69.70円）
- 分譲事業は、分譲マンションの売上総利益率が前期比で低下し、利益段階では減益
他社との差別化を図り、高付加価値物件の開発に努め、販売は好調に推移
- 流通事業は、買取再販・売買取介ともに好調に推移し、**二桁成長を継続**
富裕層向けのウェルスソリューション事業は、賃貸マンション2棟の引渡しを完了
- 管理事業は、**他社管理物件のリプレイスが前期比1.5倍**と好調
- 2月に公表した通期修正予想に対しては、営業利益で10%、経常利益で14%、
当期純利益で15%上振れて着地

■ 2023年5月に公表の通り、現状の管理体制に合わせ、報告セグメントを変更

➤ 旧報告セグメント



➤ 新報告セグメント



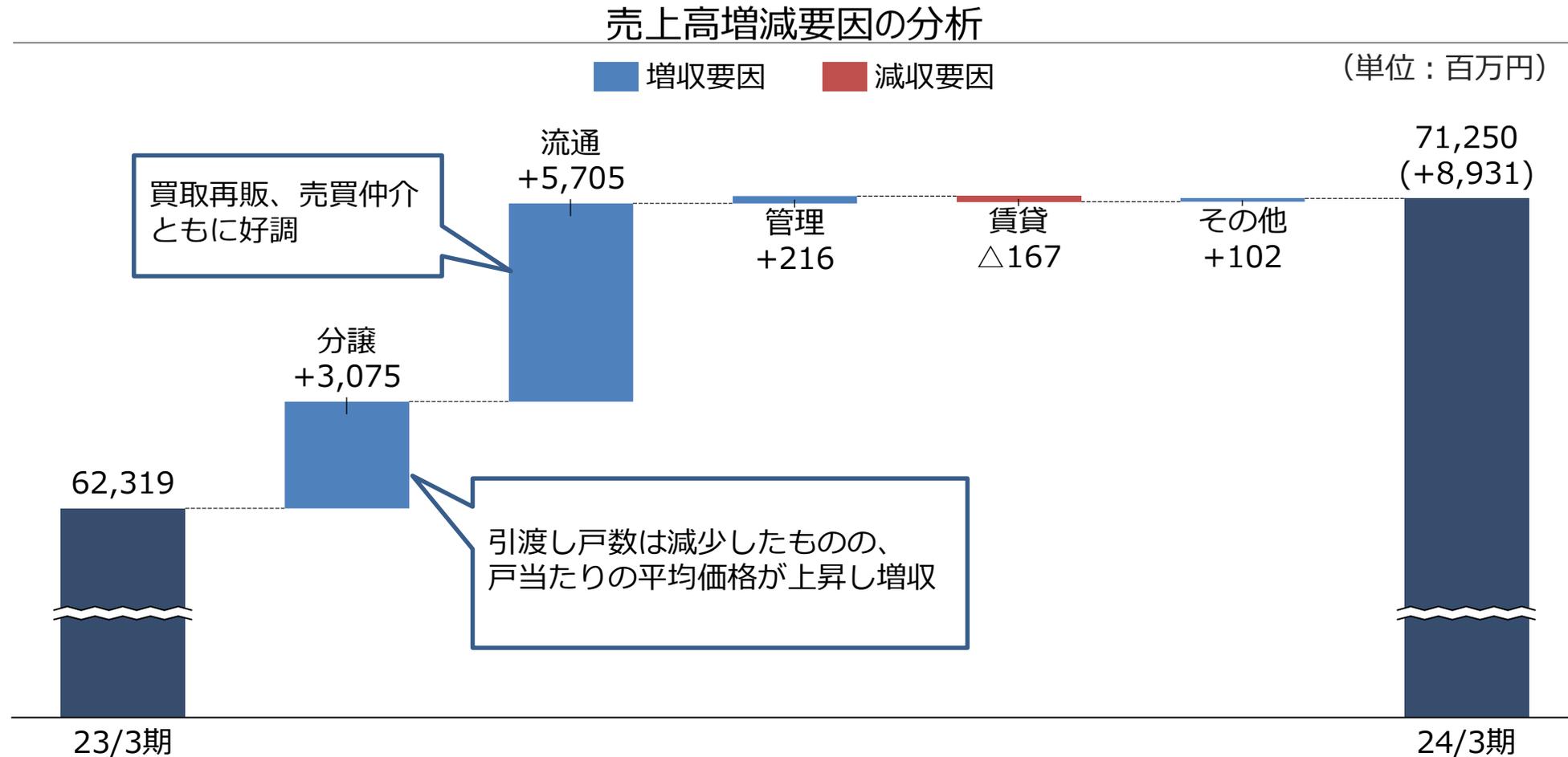
- 売上高は712億円（前期比+89億円）
- 営業利益49億円（同△9億円）、経常利益39億円（同△9億円）

（単位：百万円）

	23/3期 実績（連結）	24/3期 実績（連結）	増減	増減率	24/3期 修正予想 (2024/2/13公表)	達成率
売上高	62,319	71,250	8,931	14.3%	70,000	101.8%
売上総利益 (売上総利益率)	15,656 (25.1%)	15,532 (21.8%)	△123 (△3.3P)	△0.8% -	15,100 (21.6%)	102.9% -
販管費	9,714	10,559	845	8.7%	10,600	99.6%
営業利益 (営業利益率)	5,941 (9.5%)	4,973 (7.0%)	△968 (△2.6P)	△16.3% -	4,500 (6.4%)	110.5% -
営業外収益	132	180	48	36.5%	-	-
営業外費用	1,083	1,162	78	7.3%	-	-
経常利益 (経常利益率)	4,989 (8.0%)	3,990 (5.6%)	△998 (△2.4P)	△20.0% -	3,500 (5.0%)	114.0% -
特別利益	6	144	138	2,191.7%	-	-
特別損失	145	249	104	71.6%	-	-
税引前利益	4,850	3,885	△965	△19.9%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	4,415 (7.1%)	2,781 (3.9%)	△1,634 (△3.2P)	△37.0% -	2,400 (3.4%)	115.9% -

売上高の増減要因（セグメント別）

- 分譲マンションの平均価格が上昇したこと、流通事業が好調に推移したことにより前期比増収

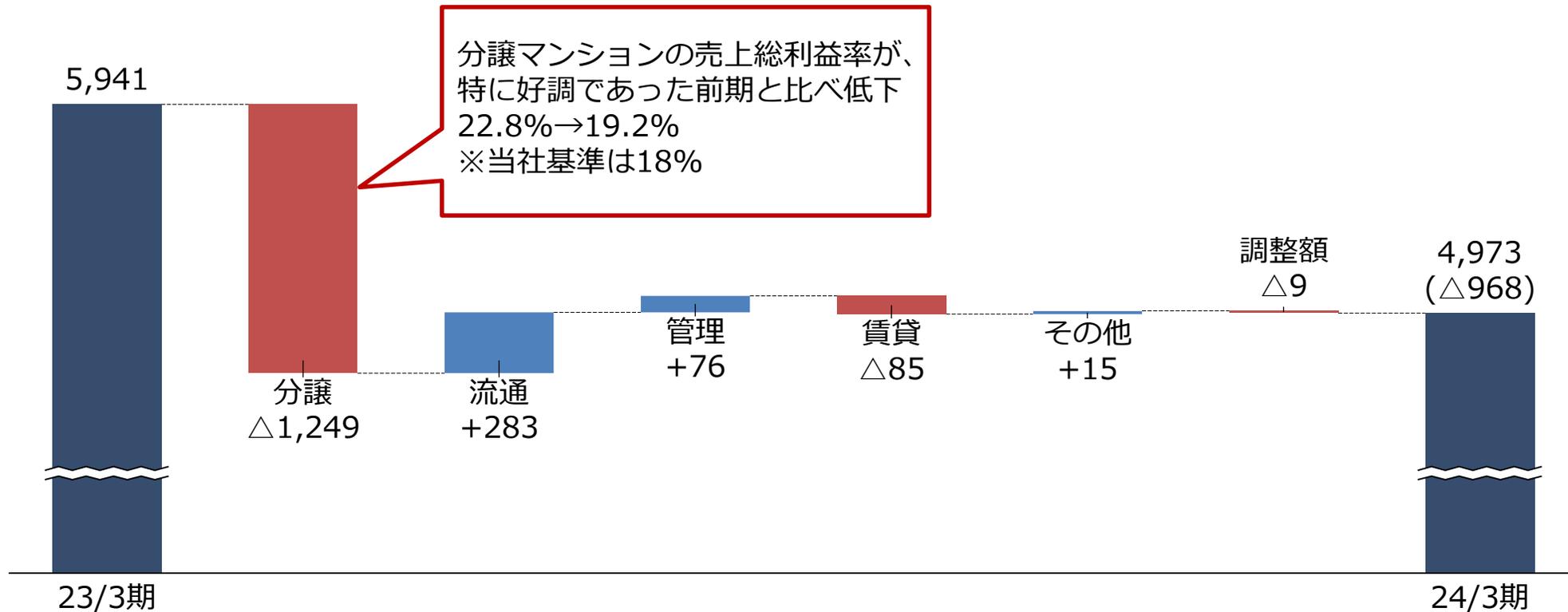


- 分譲マンションの売上総利益率が前期比で低下し、分譲事業の営業利益が減少

営業利益増減要因の分析

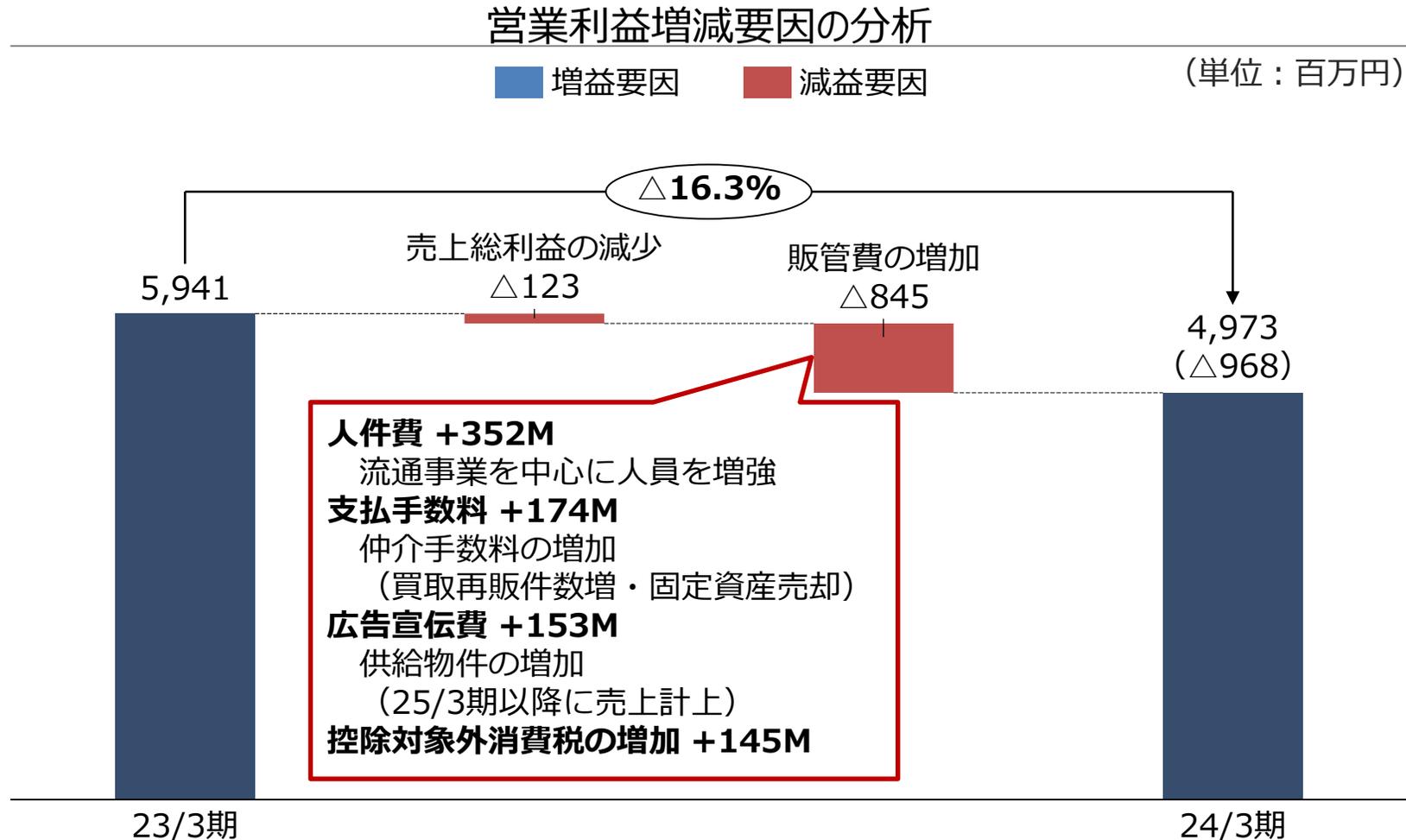
■ 増益要因 ■ 減益要因

(単位：百万円)



営業利益の増減要因（費目別）

- 売上総利益の減少、販売力強化を目的とした販管費の増加8億円により、営業利益は減益となった



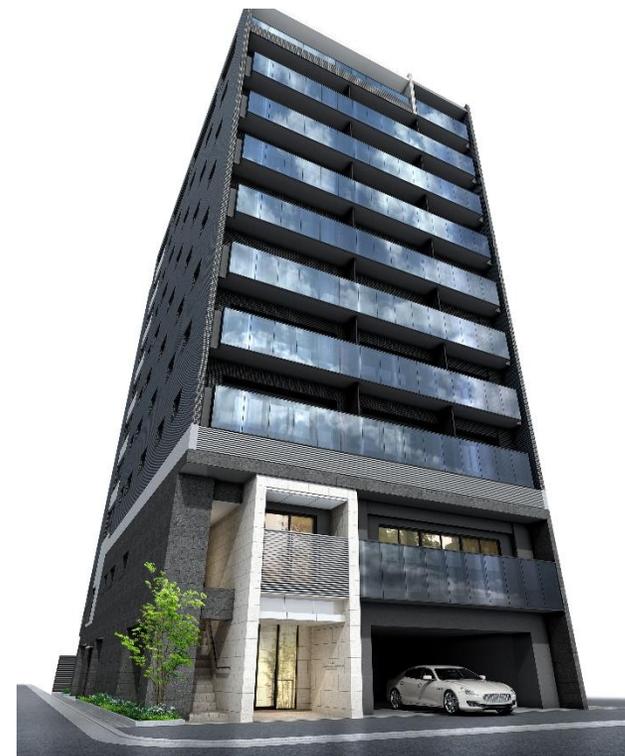
■ 高付加価値の物件を開発した

CLIO クリオ世田谷松原ザ・クラシック
CLIO SETAGAYA MATSUBARA THE CLASSIC



東京都世田谷区 総戸数46戸
2024年3月竣工・引渡し

CLIO クリオ横濱桜木町ミッドグレイス
CLIO YOKOHAMA SAKURAGICHO MID GRACE



神奈川県横浜市 総戸数42戸
2024年3月竣工・引渡し

■ 高付加価値の物件を開発した

CLiO クリオ レジダンス札幌大通イースト
CLIO RESIDENCE SAPPORO ODORI EAST



北海道札幌市 総戸数134戸
2024年3月竣工・引渡し

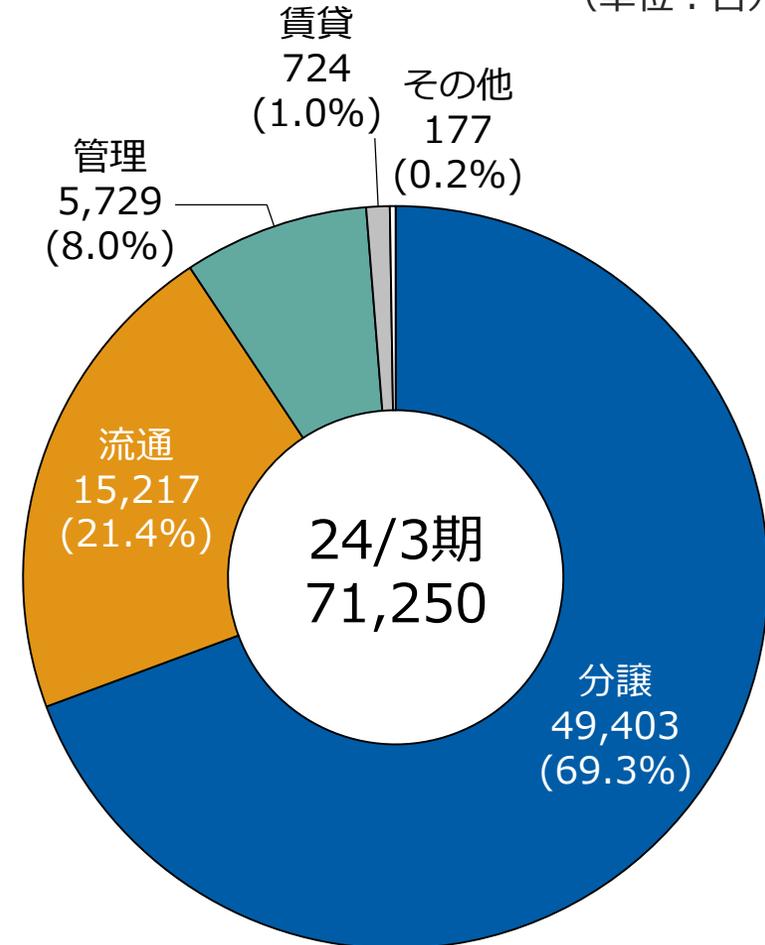
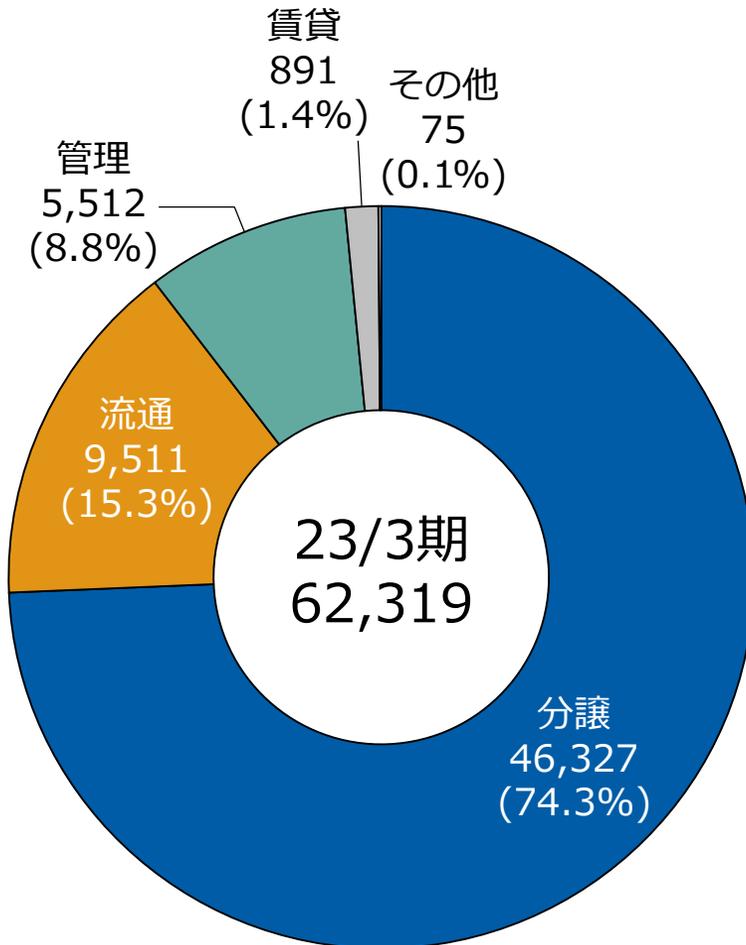
CLiO クリオ渡辺通サザンマークス
CLIO WATANABE-DORI SOUTHERN MARKS



福岡県福岡市 総戸数42戸
2024年3月竣工・引渡し

セグメント別売上高の構成

(単位：百万円)

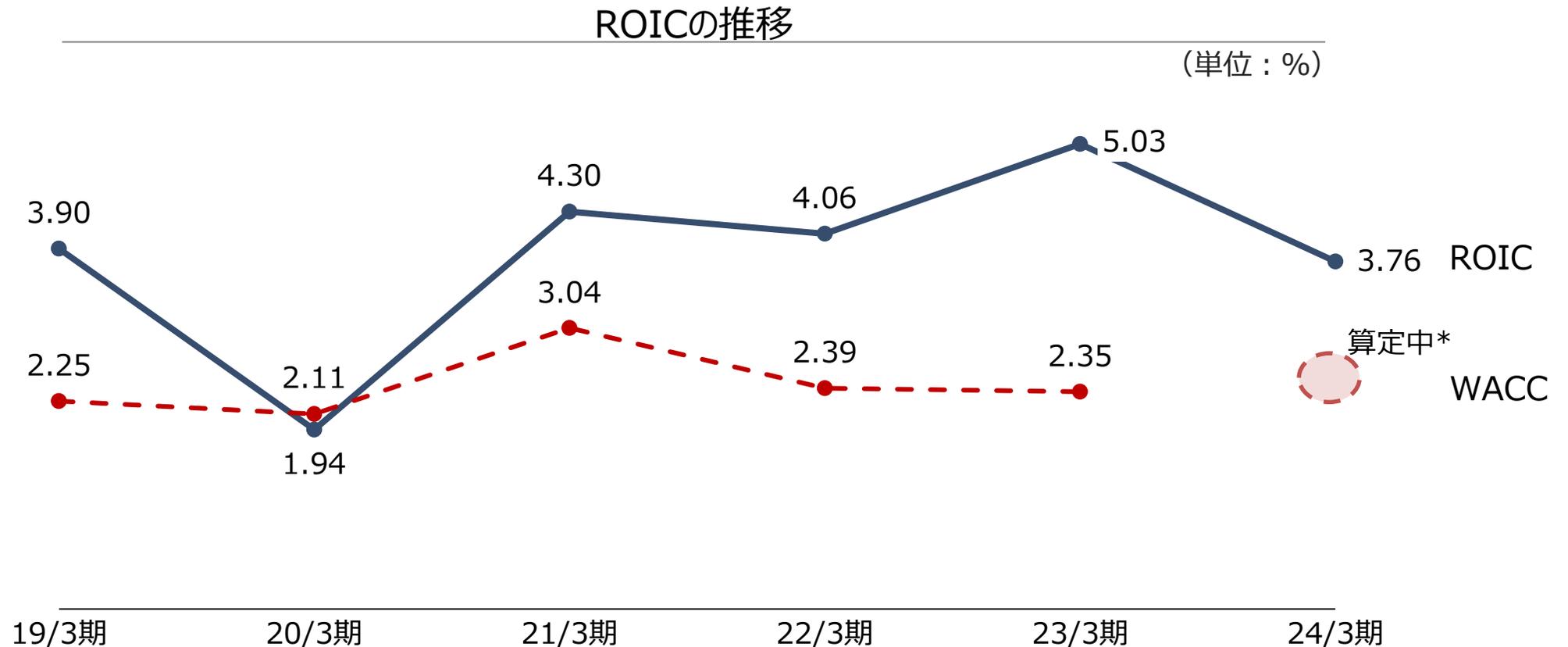


セグメント利益の構成

(単位：百万円)

セグメント	23/3期 実績	24/3期 実績	増減	増減率
分譲事業	5,511	4,262	△ 1,249	△22.7%
流通事業	229	512	283	123.7%
管理事業	406	483	76	19.0%
賃貸事業	378	293	△ 85	△22.5%
その他事業	89	104	15	16.8%
調整額	△673	△683	△9	—

- 24/3期のROICは3.76%



*連結ベースにて算出。ROICとWACCの計算式についてはファクトシート参照
なお、直近期のWACCについては算定中であり、第1四半期の決算発表を目途に開示予定

分讓事業 業績

- 24/3期は、契約が順調に推移し分譲マンションの売上高は前期比+5.3%の479億円
- 足元の建築費高騰なども勘案し、厳選した仕入に注力
- 販売が好調に推移し、期末時点の完成在庫は11戸
- 仕入高：524億円（前期比△22.5%）
 - 上記実績以外に、ウェルスソリューション事業向けの仕入を実施
- 供給高：675億円（前期比+24.0%）
 - 25/3期以降に計上予定の物件を順調に供給
- 契約高：533億円（前期比+4.0%）
 - 底堅いニーズを背景に推移

■ 前年同期比で増収減益

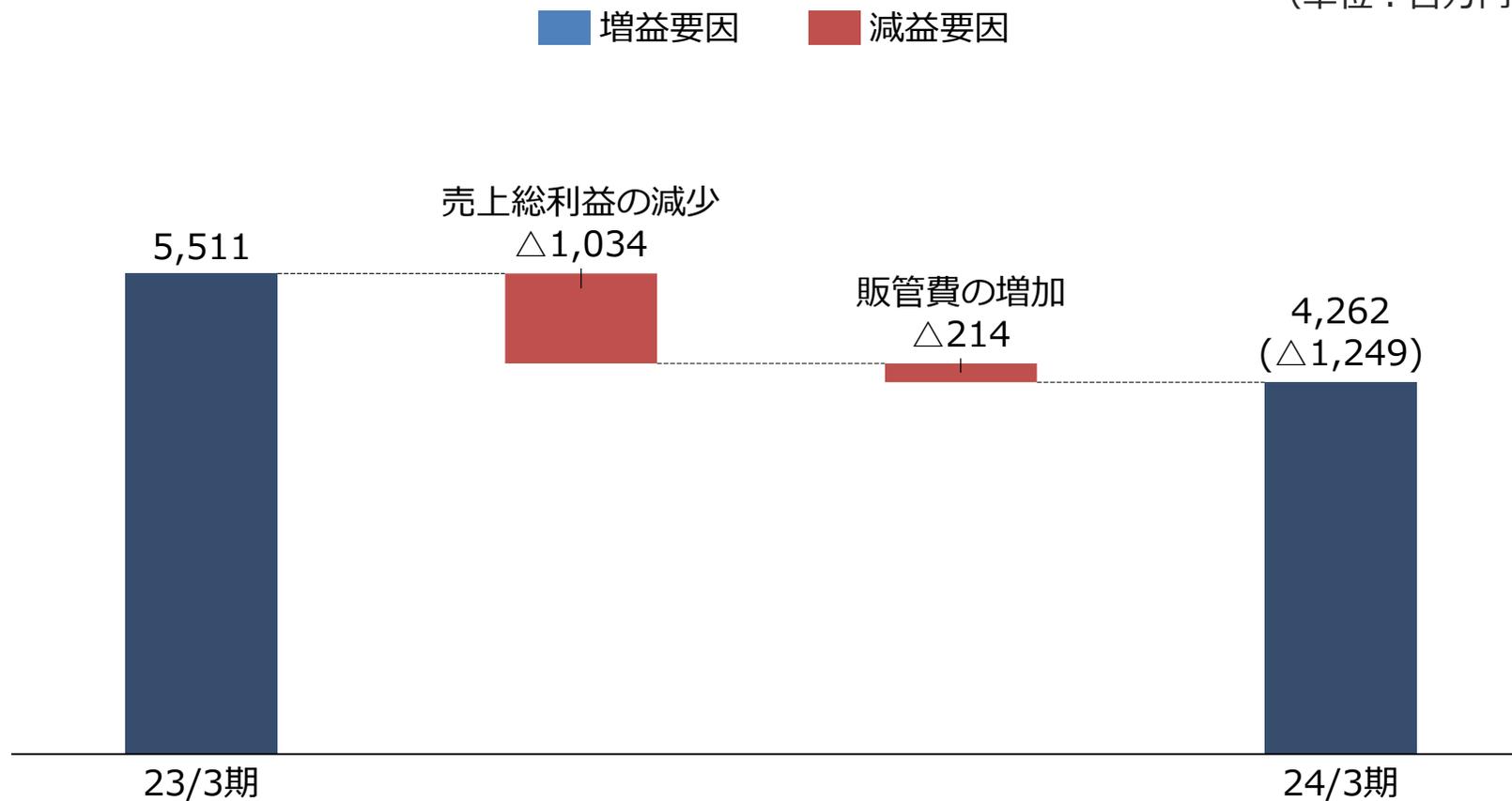
(単位：百万円)

	23/3期 実績	24/3期 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	46,327	49,403	3,075	6.6%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	8	—	△ 8	—
計	46,336	49,403	3,066	6.6%
セグメント利益	5,511	4,262	△ 1,249	△22.7%

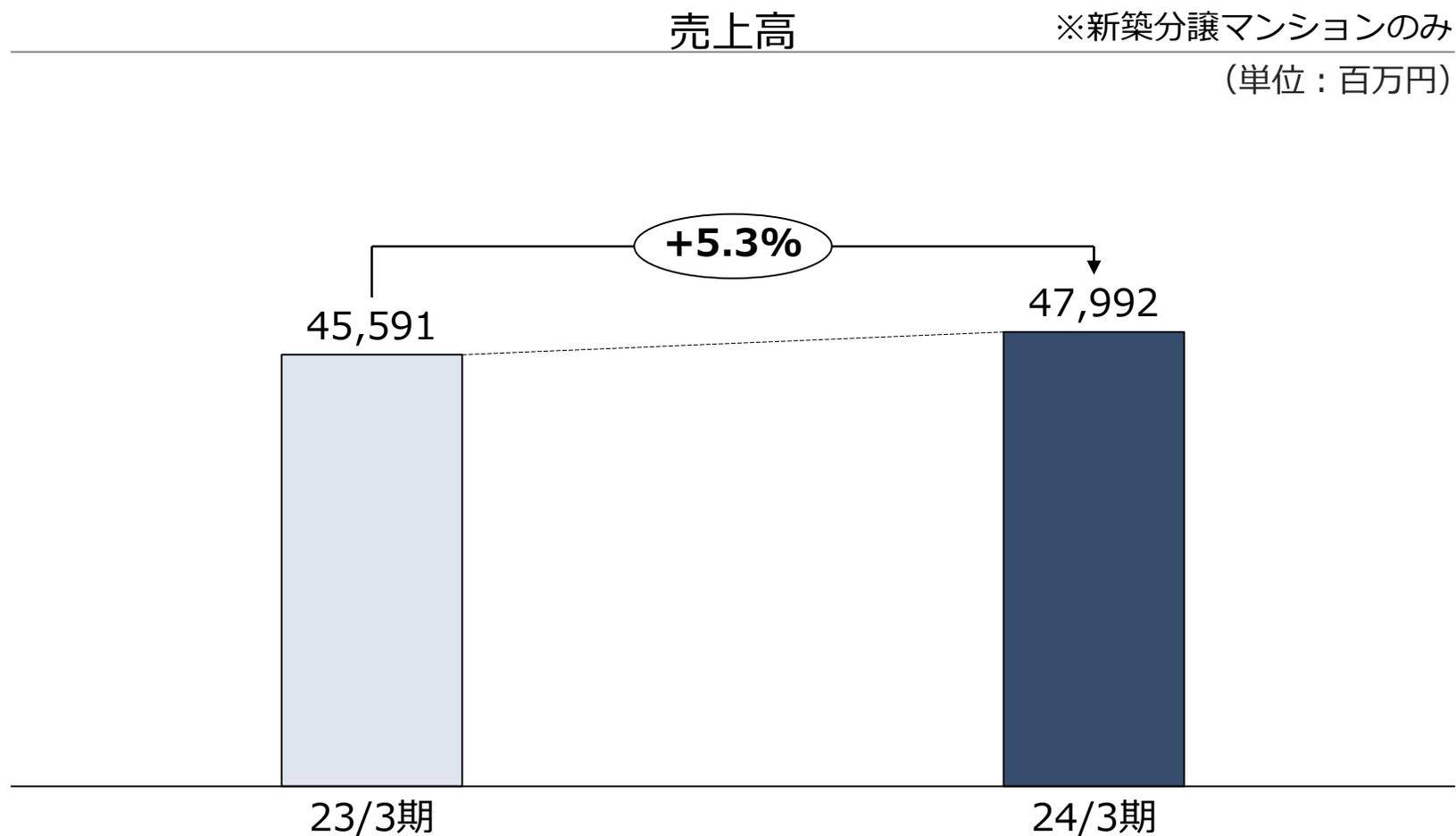
- 分譲マンションの売上総利益率が前期比で低下したことにより減益

セグメント利益の増減要因の分析

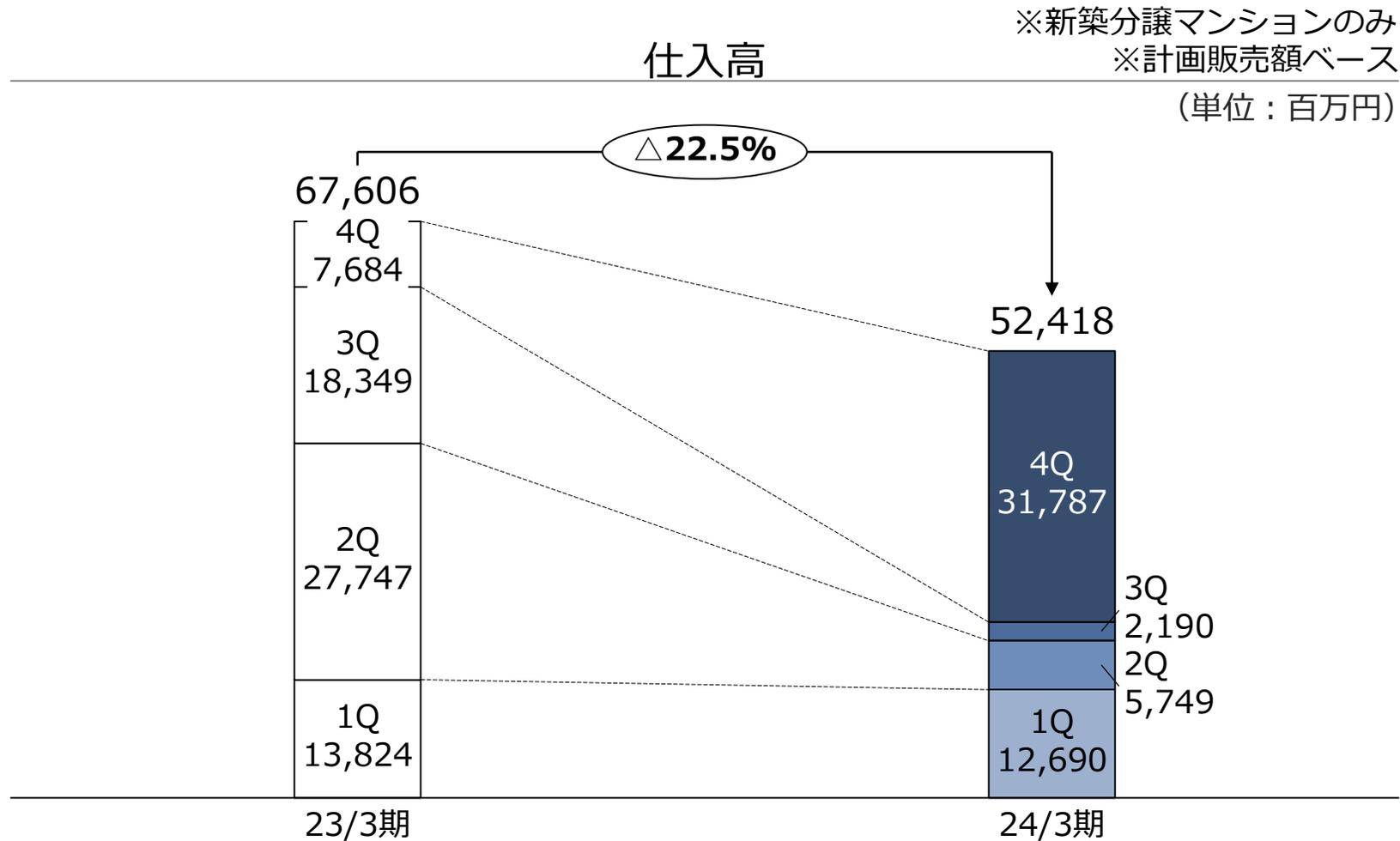
(単位：百万円)



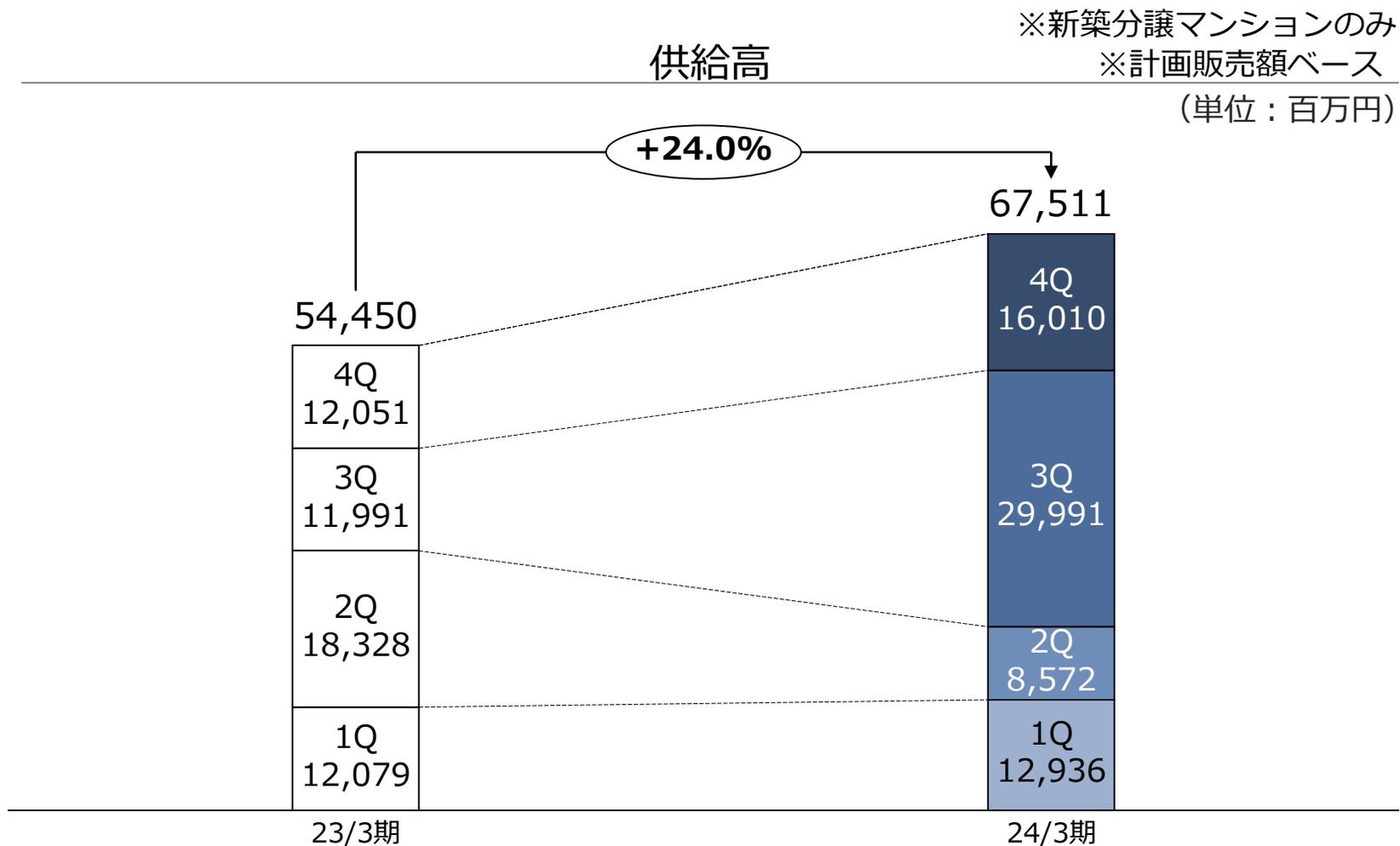
- 24/3期の売上高は、479億円（前期比+5.3%）



- 24/3期の仕入高は、524億円（前期比△22.5%）
- 足元の建築費高騰なども勘案し厳選した仕入を実施



- 24/3期の供給高は、675億円（前期比+24.0%）



CLiO クリオ横濱センター北セントラルアベニュー CLIO YOKOHAMA CENTER KITA CENTRAL AVENUE



神奈川県横浜市 総戸数31戸
2024年2月販売開始
2025年3月竣工予定

CLiO クリオ西横浜セントラルマークス CLIO NISHI-YOKOHAMA CENTRAL MARKS



神奈川県横浜市 総戸数71戸
2024年3月販売開始
2025年7月竣工予定

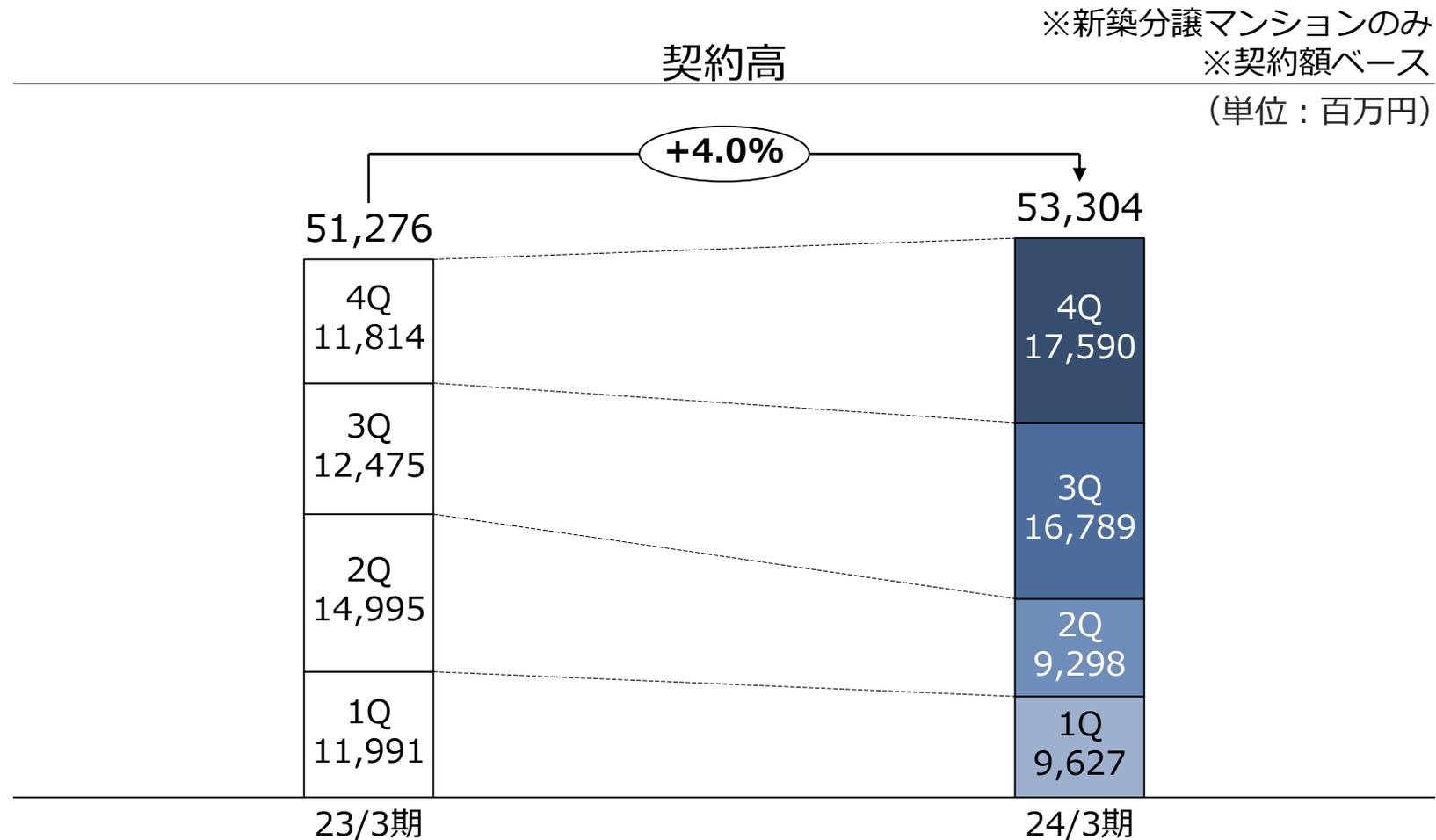
CLIO クリオ レジダンス大船シーズンテラス

CLIO RÉSIDENCE ŌFUNA SEASON TERRACE



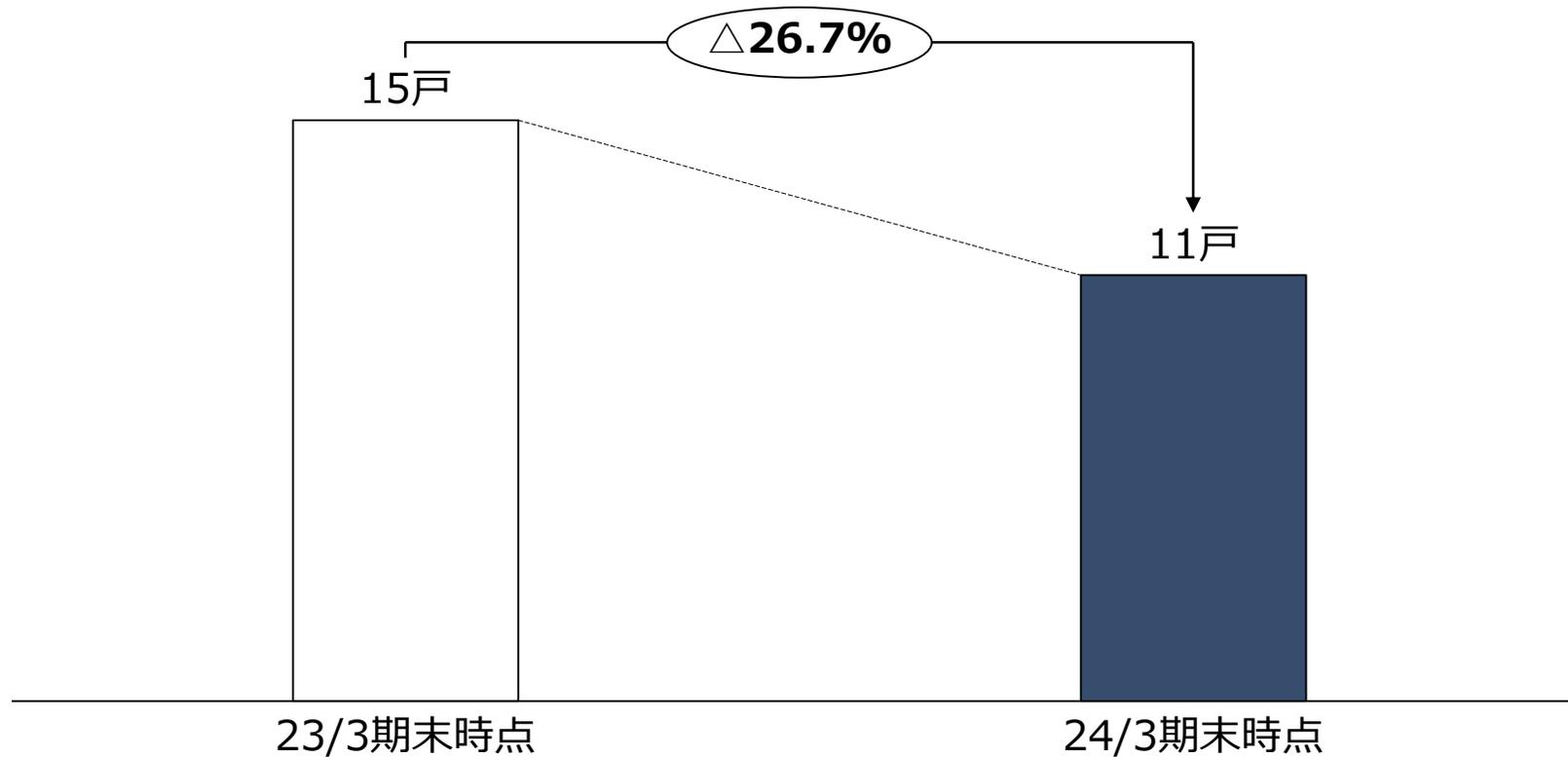
神奈川県横浜市 総戸数138戸
2024年3月販売開始
2025年6月竣工予定

- 24/3期の契約高は、533億円（前期比+4.0%）



- 24/3期末時点の完成在庫は、11戸と低水準

完成在庫（竣工済未契約住戸） ※新築分譲マンションのみ



流通事業 業績

- **買取再販は、人員の増強により業容を順調に拡大**
 - **24/3期売上高：110億円（前期比+72.0%）**
- **売買仲介は、店舗あたりの人員増強を行い前期比増収**
 - **24/3期売上高：9億円（前期比+18.4%）**
- **富裕層向けのウェルスソリューション事業**
 - **第1四半期に2物件の売却・引渡しを完了、第4四半期に1物件の販売を完了**
 - **ウェルスソリューション事業として、通期で仕入高162億円の商材を確保**

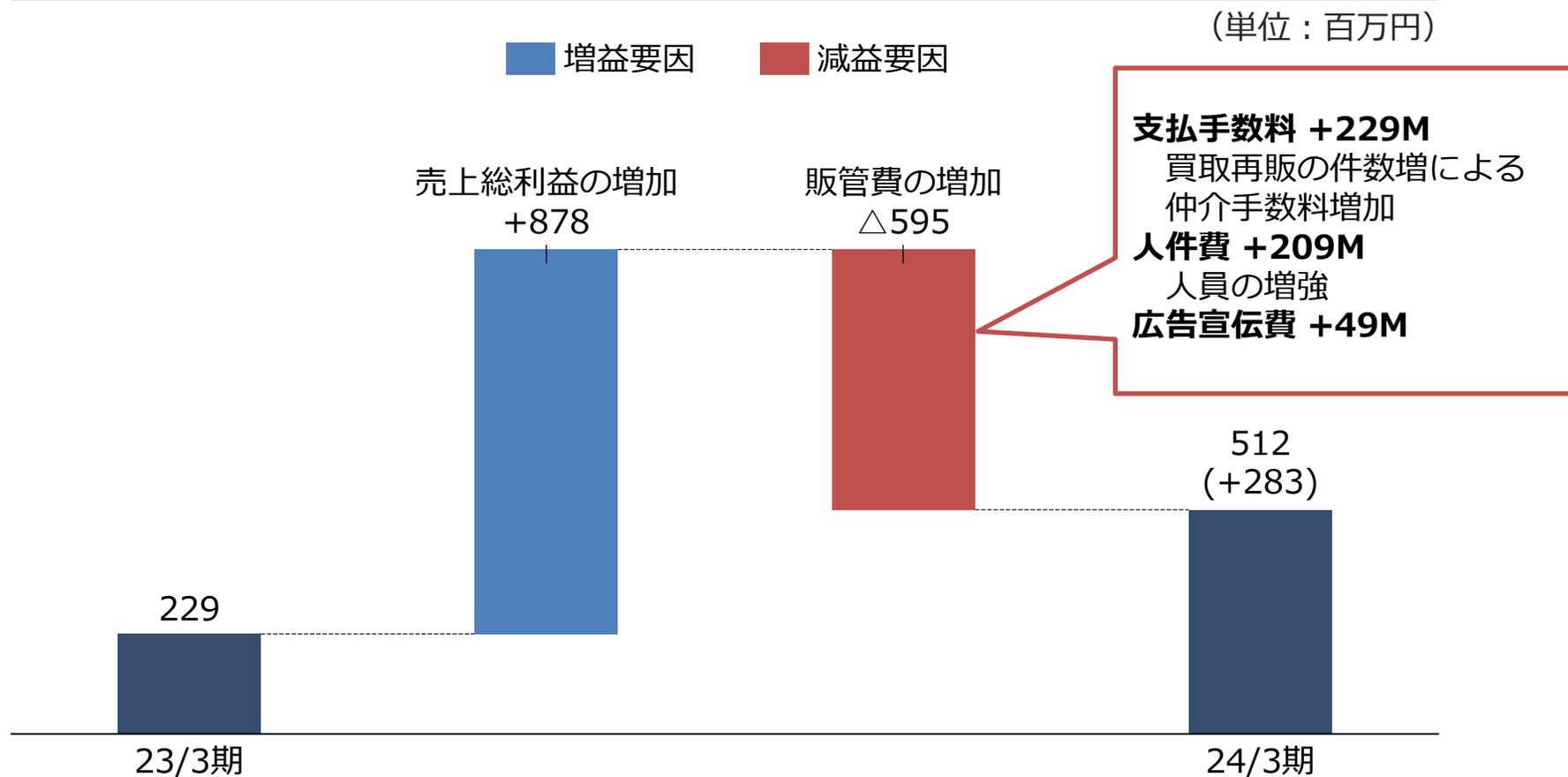
■ 前年同期比で増収増益

(単位：百万円)

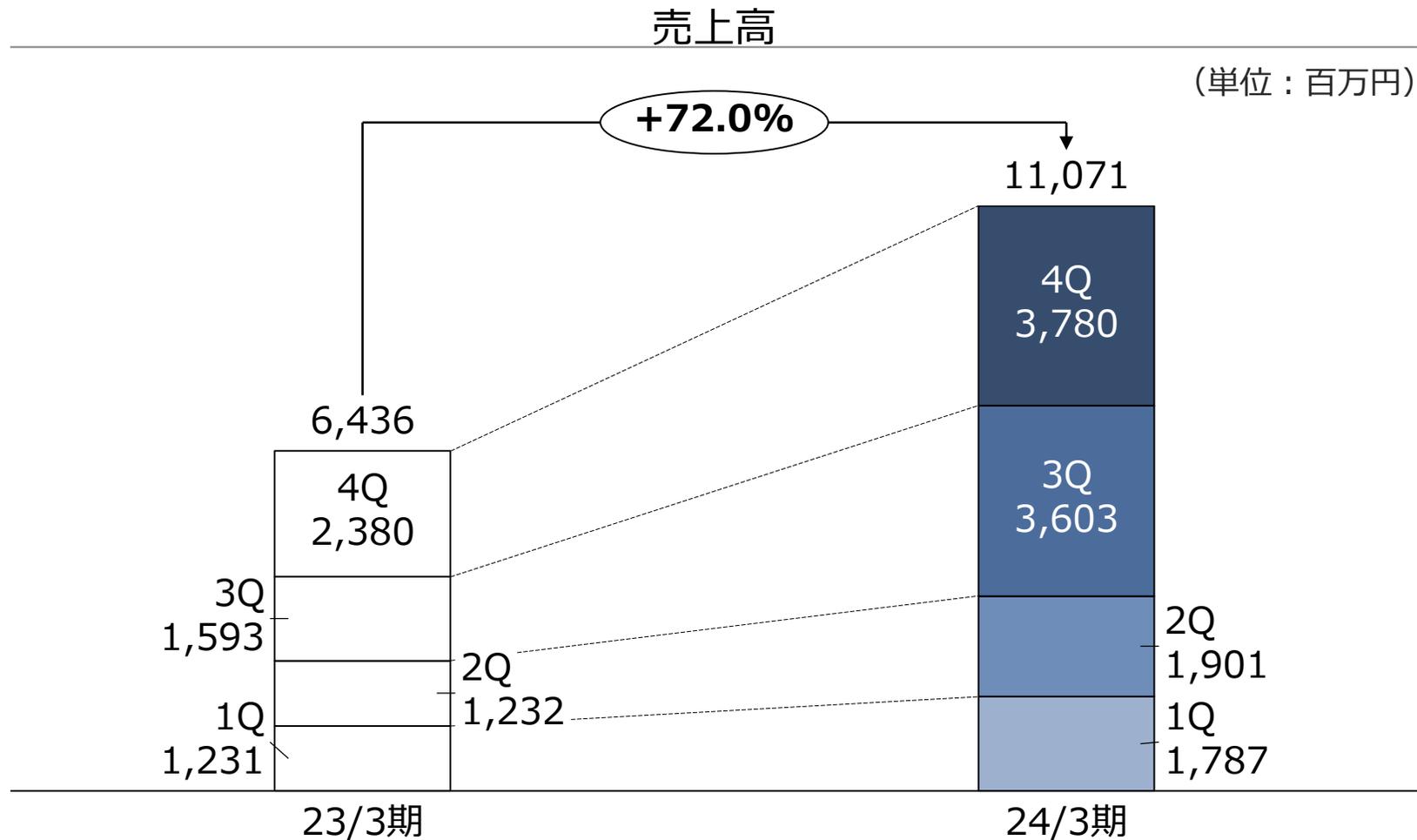
	23/3期 実績	24/3期 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	9,511	15,217	5,705	60.0%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—
計	9,511	15,217	5,705	60.0%
セグメント利益	229	512	283	123.7%

- 買取再販・売買仲介ともに好調に推移し増益

セグメント利益の増減要因の分析



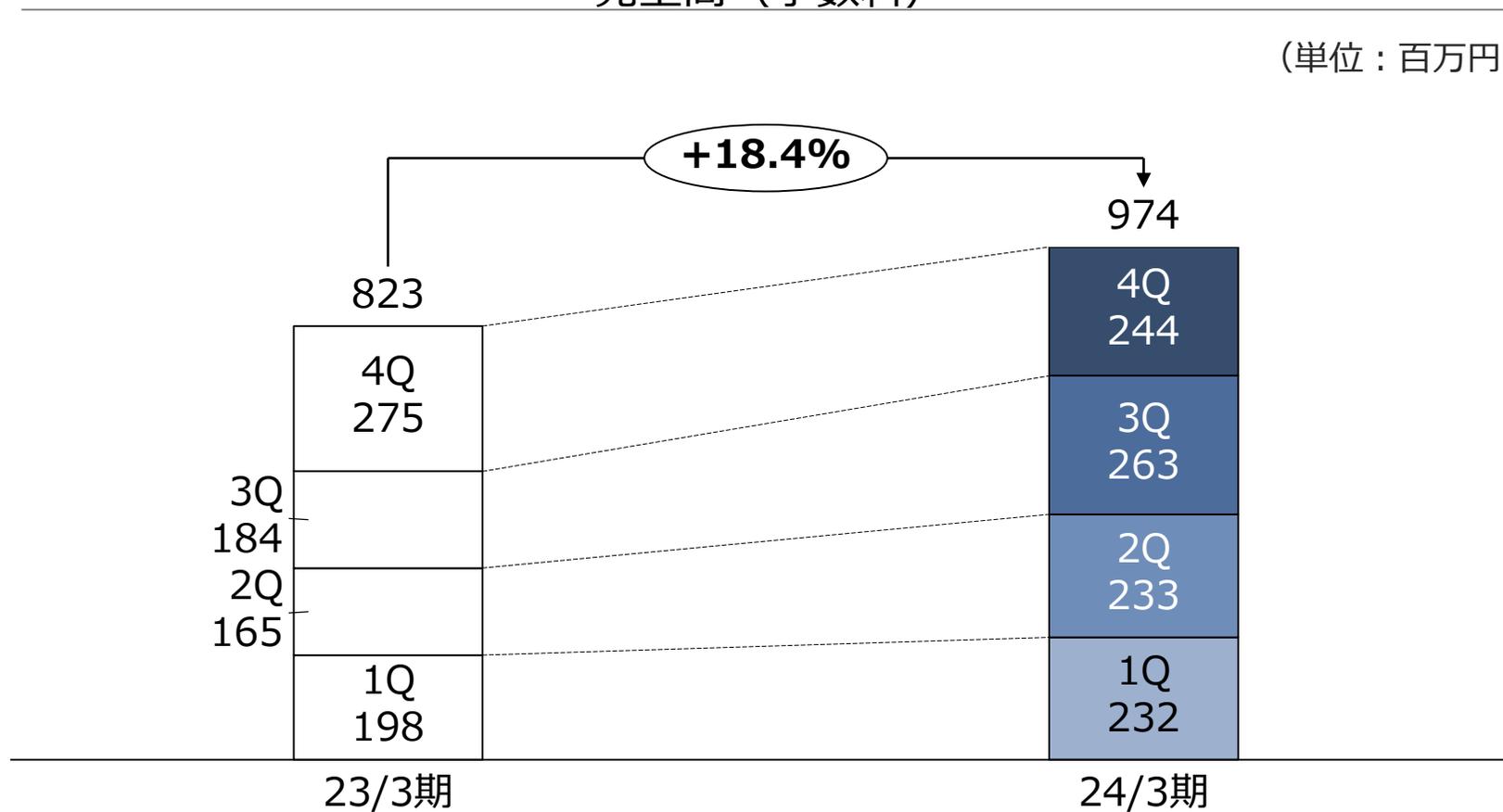
- 24/3期は、売上高110億円（前期比+72.0%）



- 24/3期は、売上高9億円（前期比+18.4%）

売上高（手数料）

（単位：百万円）



- 第1四半期に2棟の決済・引渡し
- 第4四半期に1棟の販売を完了（2024年5月引渡し予定）

24/3期 売上物件

クリオ ラベルヴィ横濱桜木町スイート



総戸数32戸
神奈川県横浜市
2023年4月引渡し済

クリオ ラベルヴィ元浅草



総戸数37戸
東京都台東区
2023年4月引渡し済

管理事業 業績

- 高い顧客満足度を得ている
- 他社管理物件のリプレイスが増加（前期比1.5倍）
- 2024年3月末時点の管理戸数は48,940戸（前期比+3,181戸）
- 売上高は57億円（前期比+2億円）と堅調に推移

- 他社管理物件のリプレイスが好調に進捗し、前年同期比で増収増益

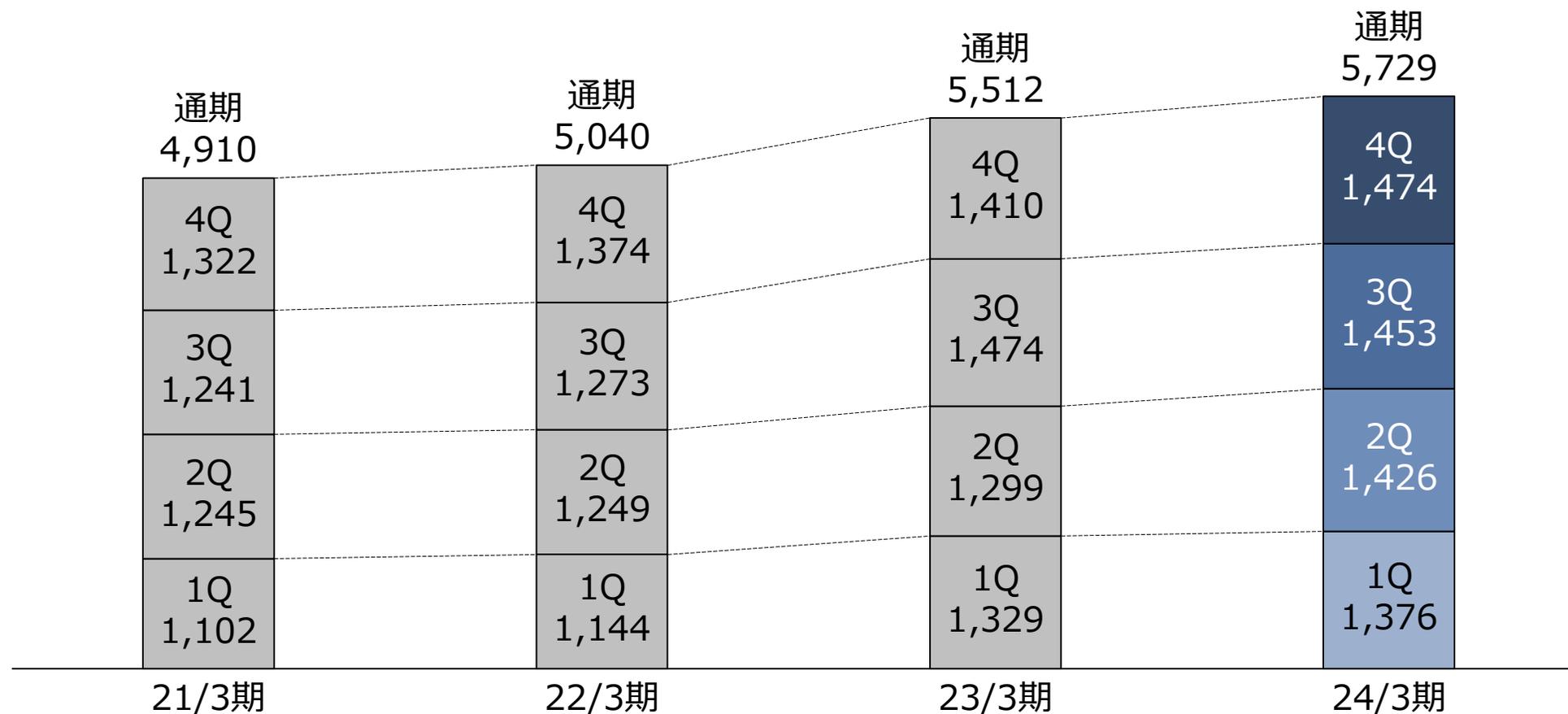
(単位：百万円)

	23/3期 実績	24/3期 実績	増減	増減率
売上高				
外部顧客への売上高	5,512	5,729	216	3.9%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	43	33	△ 9	△22.1%
計	5,556	5,762	206	3.7%
セグメント利益	406	483	76	19.0%

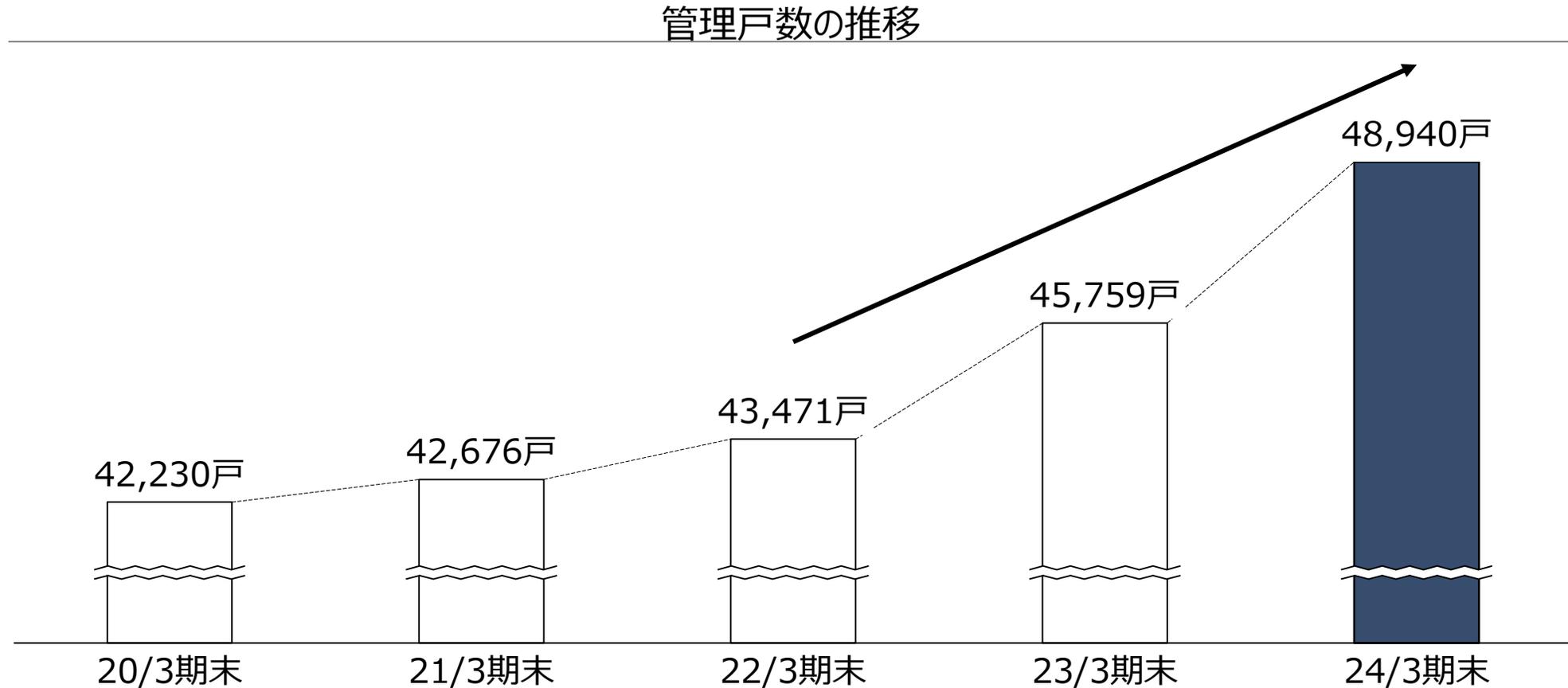
- 24/3期の売上高は、57億円（前期比+2億円）

売上高の推移

(単位：百万円)



- 管理戸数は2024年3月末時点で、48,940戸まで伸長

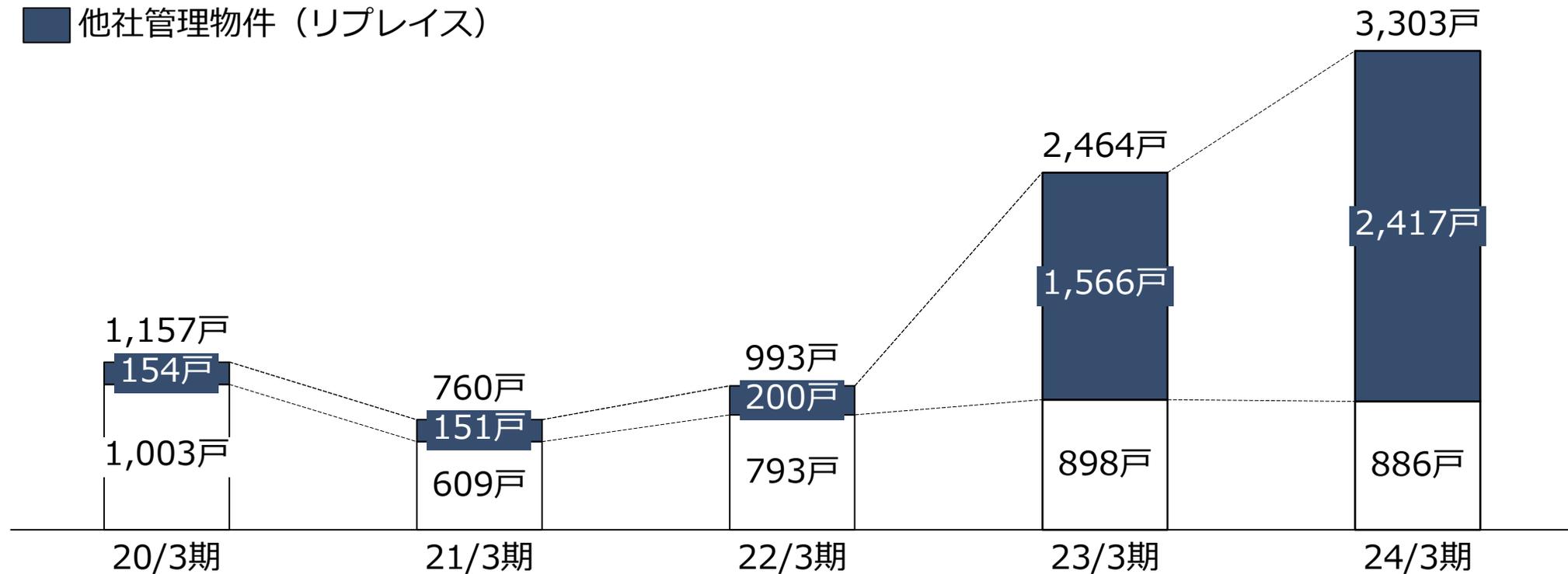


- 24/3期は他社管理物件のリプレイスが増加（前期比1.5倍）
- 引き続き受託営業を強化する

新規管理受託戸数の内訳

※管理開始ベース

- 自社分譲物件（クリオマンション）
- 他社管理物件（リプレイス）



中期経営計画2027の概要

- 建設業における人手不足を主因とした建築費高騰及び工期調整などをきっかけに、現行の中期経営計画*を見直し、25/3期～27/3期の3年間の中期経営計画を再策定した
- 連結業績：27/3期に売上高880億円、営業利益55億円、経常利益41億円を目指す
- 分譲事業：
 - 27/3期に売上高470億円を目指す
 - ターゲット顧客は、主に首都圏の世帯年収1,000万円以上の共働き世帯と富裕層。当該顧客は、世帯数が5年で1.4倍に伸びており、世帯年収も伸びている
 - 当該顧客層に受け入れられる好立地に厳選した仕入れを行う。そのために仕入れ手法の多様化に取り組んでいる。その1つとして、今後、需要が急拡大するマンション建替えへの取組みを強化している
 - 近年デザイン力や物件の環境性能を高めており、引き続き、当該顧客層に選ばれる住まいここの良い上質な住まいを提供する
- 流通事業：
 - 27/3期に売上高337億円を目指す
 - 中古マンション市場規模は、新築マンションを大きく超える15兆円ほどで、年率23%で伸びている。この中古市場を売買仲介事業・買取再販事業によって取り込む
 - 買取再販事業において、分譲事業と同様に好立地の仕入れに注力し、上質なりノベーションを行い、パワーファミリー・富裕層向け販売を強化する。取扱量拡大のため、仕入れ人員を強化している

*2022年2月28日発表の「新中期経営計画」

■ 流通事業（続）：

- 売買仲介事業では、店舗網は整備済みのため、強靱な店舗フォーマットを確立し、利益率を改善する
- 東京23区の賃貸住宅の賃料は、物価より上昇率が高い。特に、当社が得意とするファミリー物件・コンパクト物件において、その上昇率が高い
- ウェルスソリューション事業において、上質な賃貸物件を開発し、富裕層に向けて販売する

■ 管理事業：

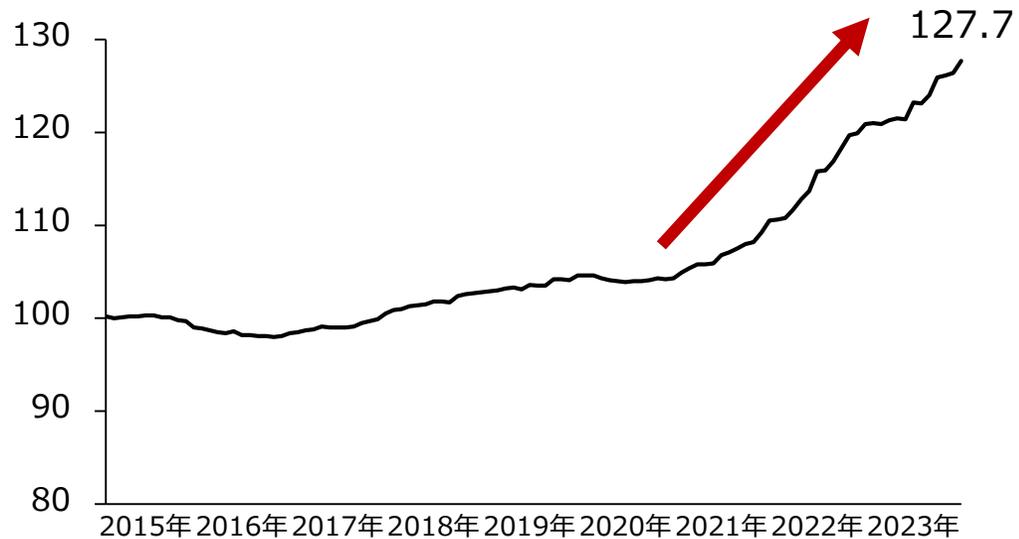
- 27/3期に売上高62億円を目指す
- マンションストック数、管理費はいずれも増加しており、マンション管理市場は安定拡大を続けている
- 管理事業においては、高い顧客満足度をベースに、他社管理物件の獲得を通じた成長を目指す
その際、一定の利益率を確保できる案件のみを獲得していく。利益率を確保するために、以下の方針を維持する
 - ①首都圏・札幌を中心とした案件の地域的集中を維持する
 - ②一定の利益率を確保した新規案件獲得を行う
 - ③ITを活用した顧客満足度と業務効率の両立を図る

■ 賃貸事業：27/3期に売上高10億円を目指す。保有物件の入れ替えを行う

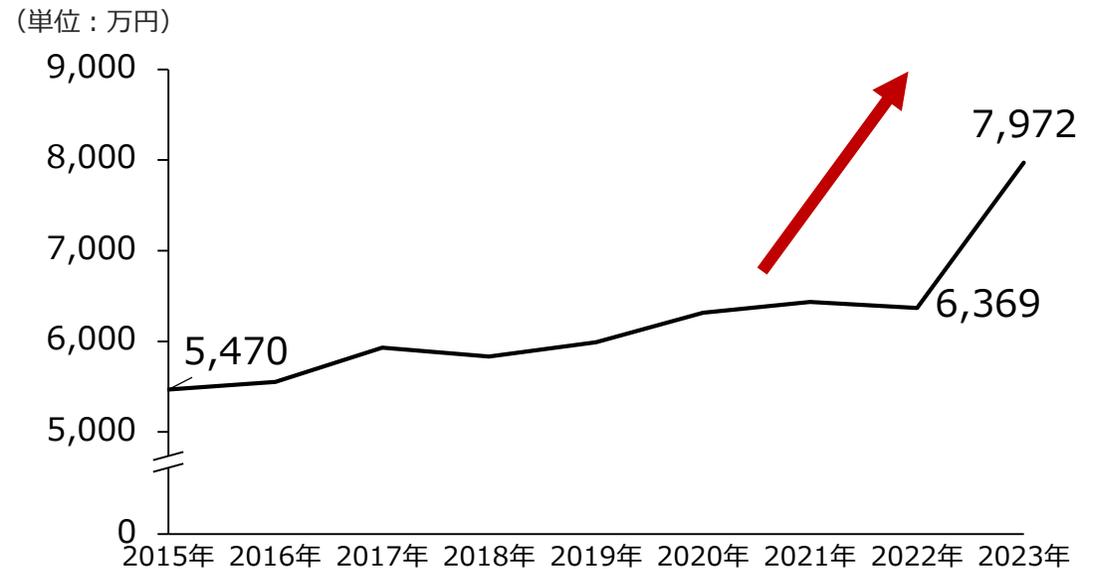
- 株主還元の強化方針は継続する。配当性向30%を目処とし、利益成長を伴った配当金の成長を目指す
また、株式の流動性確保のため導入している株主優待制度についても、継続して提供する予定

- 新築分譲マンション事業における建設コストが増加し、販売価格が上昇している

建築費指数の推移*1 (2015年=100)



首都圏新築マンション平均価格の推移*2



事業環境の変化に対応し、中期経営計画を見直す

*1 一般社団法人建設物価調査会「建築費指数（2015年基準 工事原価（東京）・RC集合住宅）」を基に当社作成

*2 株式会社不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」を基に当社作成

- 事業環境の変化により、分譲事業の仕入れ環境が厳しく、25/3期以降、分譲事業のボリュームの拡大が想定しにくい状況

現中期経営計画* 基本方針			23/3期 評価	24/3期 評価	25/3期、26/3期、27/3期 今後の事業業績の見通し	
1	コア事業の増強と 新事業領域への展開	分譲事業	新規供給の増加	○	△	△ 建築費高騰などにより、仕入れ環境が厳しく、拡大が想定しにくい
		流通事業	人的投資を主にした積極投資	○	○	◎ 中古物件に対する需要の増加により、市場の成長が続く
		ウェルスソリューション事業	ワンストップサービス	○	○	◎ 国内外の多様な投資需要により、市場の成長が続く
		管理事業	ストック拡大	○	○	◎ マンションストックの積み上がりにより、市場規模が拡大
2	株主還元強化			○	○	○ 投資家からの還元強化の要請に応える
3	SDGsを意識した企業活動の推進			○	○	○ 環境意識の高まりと2030年目標の存在

* 2022年2月28日発表の「新中期経営計画」

- 下記の5つを基本方針とする

	基本方針	関連セグメント
1	パワーファミリー・富裕層をターゲットとする商品・サービスを販売	分譲事業 流通事業
2	好立地・住まいここちの良い上質な商品を提供	分譲事業 流通事業
3	成長が続く中古市場への取り組みを強化	流通事業
4	富裕層に好立地・高品質な賃貸マンションを販売	流通事業
5	利益の安定したマンション管理、賃貸事業を拡大	管理事業 賃貸事業

- 流通事業の成長を加速させ、最終年度に売上高880億円、営業利益55億円、経常利益41億円とする計画

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画
売上高	71,250	79,000	80,000	88,000
分譲事業	49,403	50,000	45,000	47,000
流通事業	15,217	22,100	28,000	33,750
管理事業	5,729	6,100	6,150	6,250
賃貸事業	724	800	850	1,000
営業利益	4,973	4,700	5,100	5,500
(営業利益率)	(7.0%)	(5.9%)	(6.4%)	(6.3%)
経常利益	3,990	3,600	3,800	4,100
(経常利益率)	(5.6%)	(4.6%)	(4.8%)	(4.7%)
当期純利益	2,781	2,500	2,650	2,900
(当期純利益率)	(3.9%)	(3.2%)	(3.3%)	(3.3%)

- 配当性向30%を目処とし、安定的な利益成長とともに、持続的な配当拡大を目指す

配当の基本的な考え方

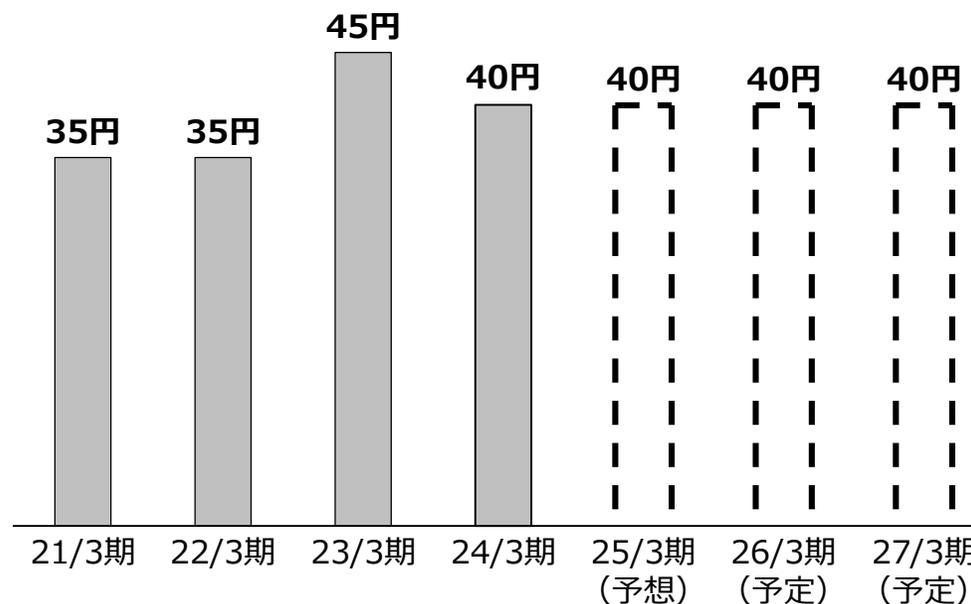
引続き株主価値の向上に努め、財務体質強化のための内部留保充実と両立させつつ、安定した配当等を継続的に実施してまいります。

本中期経営計画期間中については、配当性向30%を目処とした株主還元を目指します。



配当金の推移

■ 一株当たりの配当金実績 (円)
□ 一株当たりの配当金予定 (円)



- 株式の流動性を確保するため、株主優待制度を継続する予定

保有株式数に応じた**株主優待ポイント**を贈呈

保有株式数	優待ポイント数
600株～699株	4,000ポイント
700株～799株	6,000ポイント
800株～1,499株	12,000ポイント
1,500株～1,999株	20,000ポイント
2,000株～2,499株	25,000ポイント
2,500株～2,999株	30,000ポイント
3,000株以上	50,000ポイント



MEIWA 明和地所
明和地所プレミアム優待倶楽部

5,000種類以上の優待商品から
ポイントと交換！

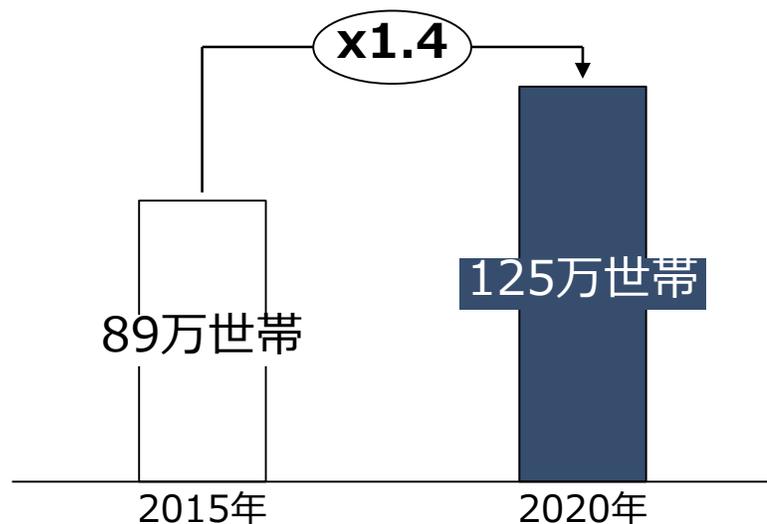
Point → 株主優待ポイントに応じた商品への
交換ができます

- 「明和地所プレミアム優待倶楽部」詳細はこちら
<https://meiwajisyo.premium-yutaiclub.jp/>



- 当社のターゲット層である、首都圏における世帯年収1,000万円以上の共働き世帯数は、5年間で89万世帯から125万世帯に拡大

首都圏*1の30代~50代の
世帯年収1,000万円以上の共働き世帯数 (推計*2)



共働き世帯の住宅ニーズ

- ✓ 時間短縮ニーズ
 - 利便性の高い、駅近物件
 - スーパーやコンビニエンスストアの近さ
- ✓ ライフスタイルの変化に合わせた住み替えニーズ

➡ 首都圏において、パワーファミリーや富裕層は拡大しており、マンション販売のターゲット層は拡大している

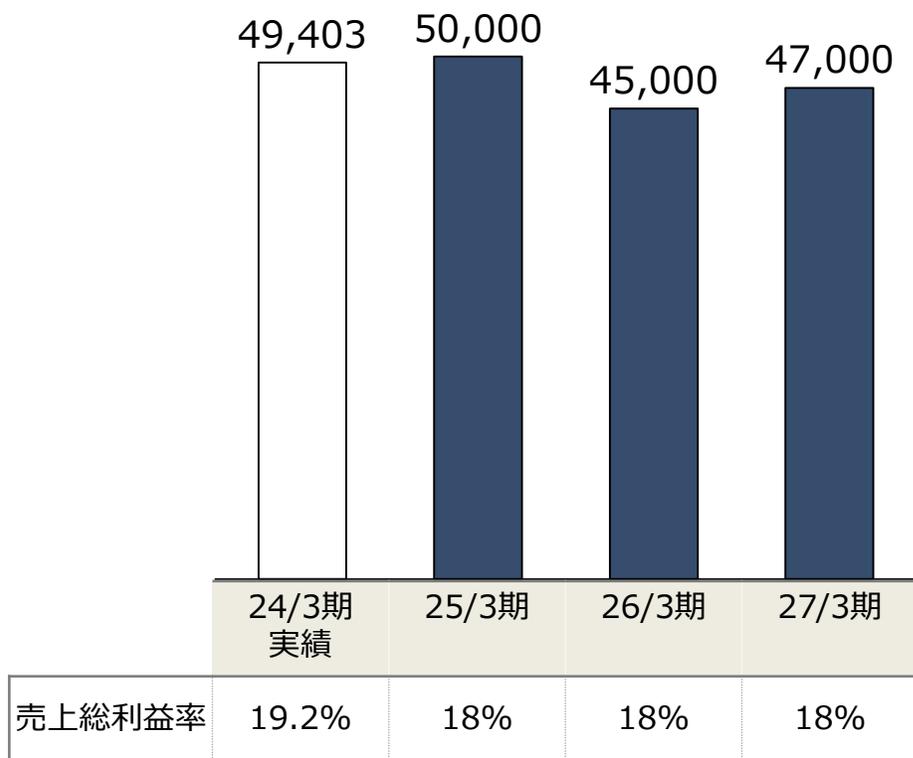
*1 首都圏=東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県

*2 総務省「国勢調査2015・2020年調査」「就業構造基本調査 2017年・2022年」を基に当社作成

■ 27/3期に売上高470億円を確保する

目標値

■ 売上高 (単位：百万円)



施策

1:
厳選した仕入れと
仕入れ手法の多様化

- エリア戦略を徹底し、土地購入基準厳守
- 等価交換・権利調整に積極的に取り組む
- マンション建替え事業の強化
- 不動産M&Aのパイプライン充実

2:
富裕層に受け入れられる
上質な住まいの提供

- 環境共生型住宅の提供 (ZEH-Mなど)
- 地域貢献、コミュニティの形成支援
- お客様の声に寄り添った、付加価値の高い住まいづくり

3:
徹底した品質管理と
アフターサービス

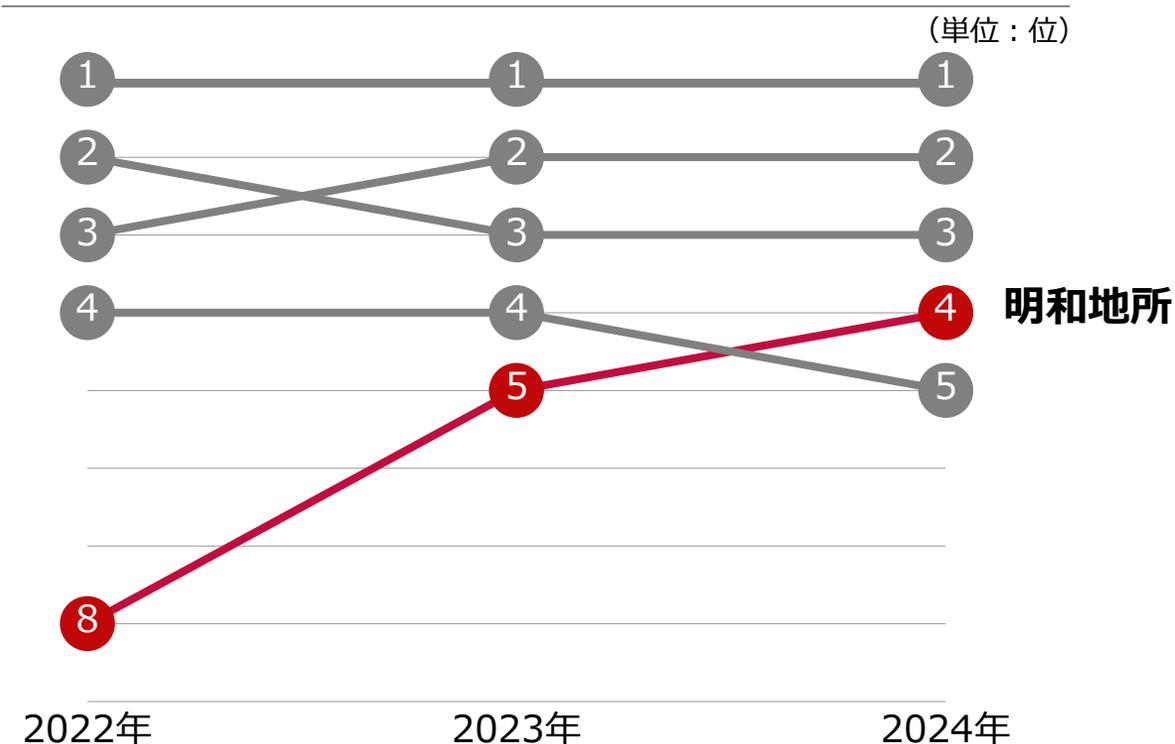
- 社内専門スタッフの直接検査による建設品質管理を継続
- 業界最長の15年住宅設備保証サービスを標準化

- オリコン顧客満足度ランキングでの評価が上昇中。特に「デザイン」の評価が高い

2024年 オリコン顧客満足度ランキング
新築分譲マンション 首都圏
デザインランキング

- 1位 住友不動産
- 2位 三井不動産レジデンシャル
- 3位 野村不動産
- 4位 明和地所**
- 5位 東京建物

デザインランキングの推移



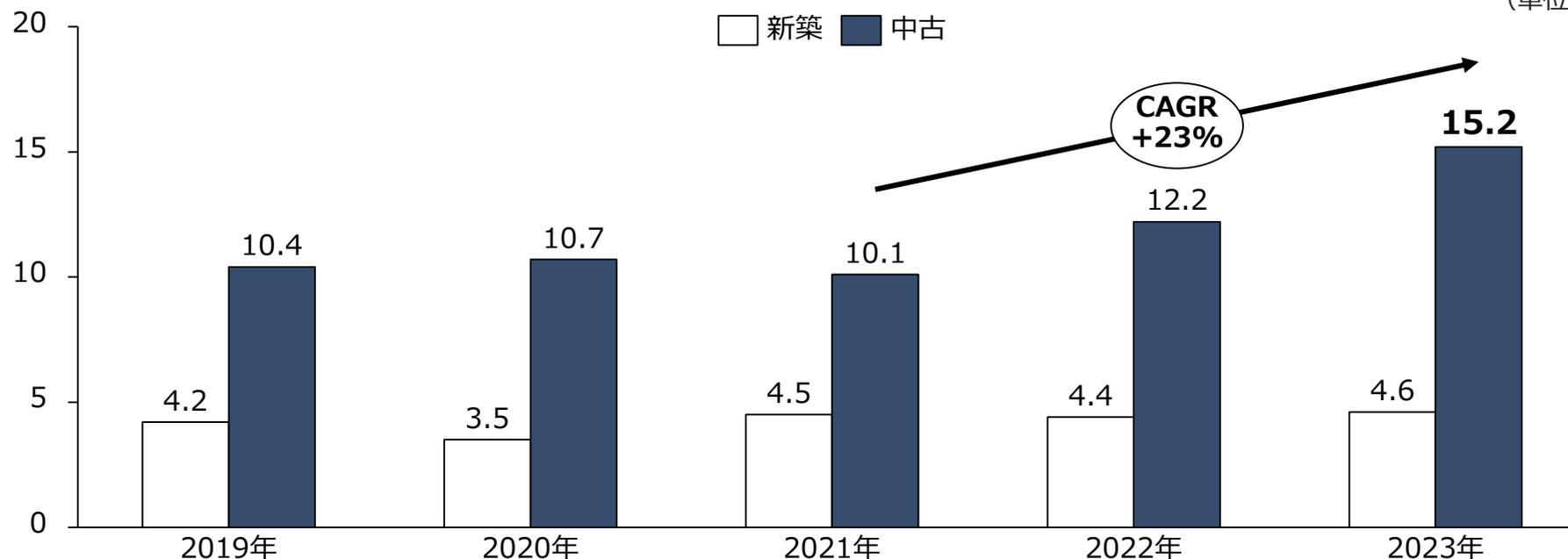
デザイン力を高め、パワーファミリー・富裕層に選ばれる商品を作る

- 新築マンションの供給が限られる中、中古マンション市場規模は15兆円にまで拡大
- 直近3年は、年率23%で成長を続けている

全国 新築・中古マンション市場規模（＝一戸平均価格×戸数の推移）

※暦年ベース

（単位：兆円）



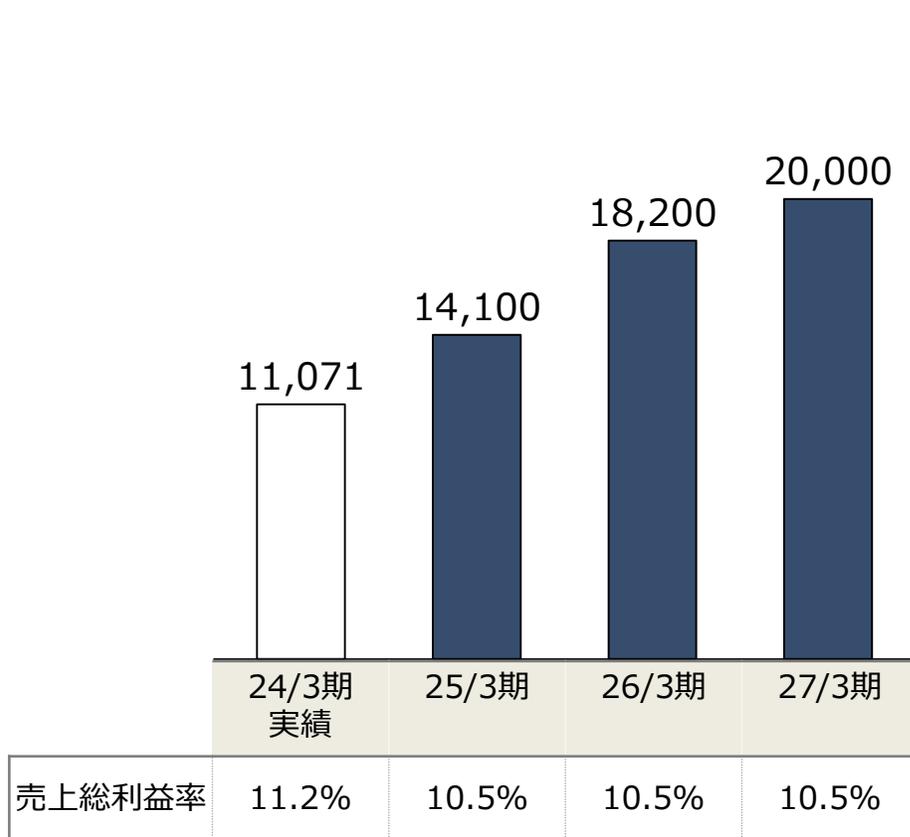
新築マンションの用地は限られており、
好立地の中古マンションへの需要は今後も拡大すると考える

出所：東京カンテイ「新築・中古マンションの市場動向（全国）2024年2月1日」を基に当社作成

■ 27/3期に売上高200億円を目指す

目標値

■ 売上高 (単位：百万円)



施策

**1:
上質なリノベーション
マンションの提供**

- 分譲事業で培ったモノづくりのノウハウを活かし、富裕層に受け入れられる商品づくりを行う

**2:
ボリュームの拡大**

- 買取再販事業の人員を増員し、都心好立地での仕入を一層強化する
- 仲介業者とのパイプラインを強化
- 賃貸中物件の仕入れ強化

**3:
資本回転数を高める**

- 賃貸中物件の住み替えサポートの提供
- 建設スタッフを増員し、リノベーションの工期を適正化
- 早期販売のための柔軟な価格設定

- 分譲事業で培ったモノづくりのノウハウを活かし、リノベーションを行っている



所在地：東京都文京区
間取り／広さ：2LDK+WIC／102.46 m²
施工時築年数：築20年
販売価格：18,000万円台

AFTER

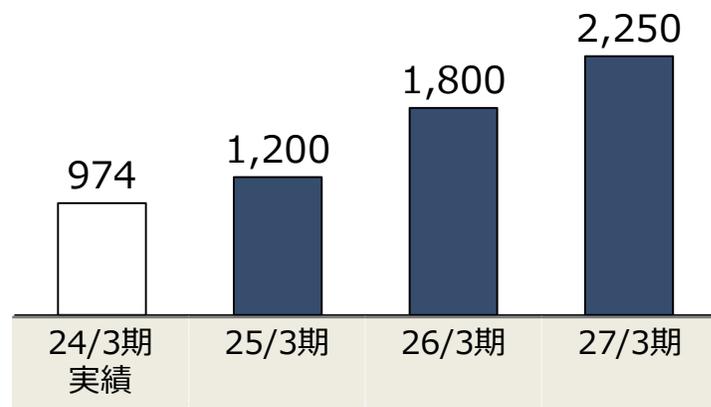


買取再販でも、上質な商品をお客様に提供する

■ 27/3期に売上高22億円を目指す

目標値

■ 売上高 (単位：百万円)



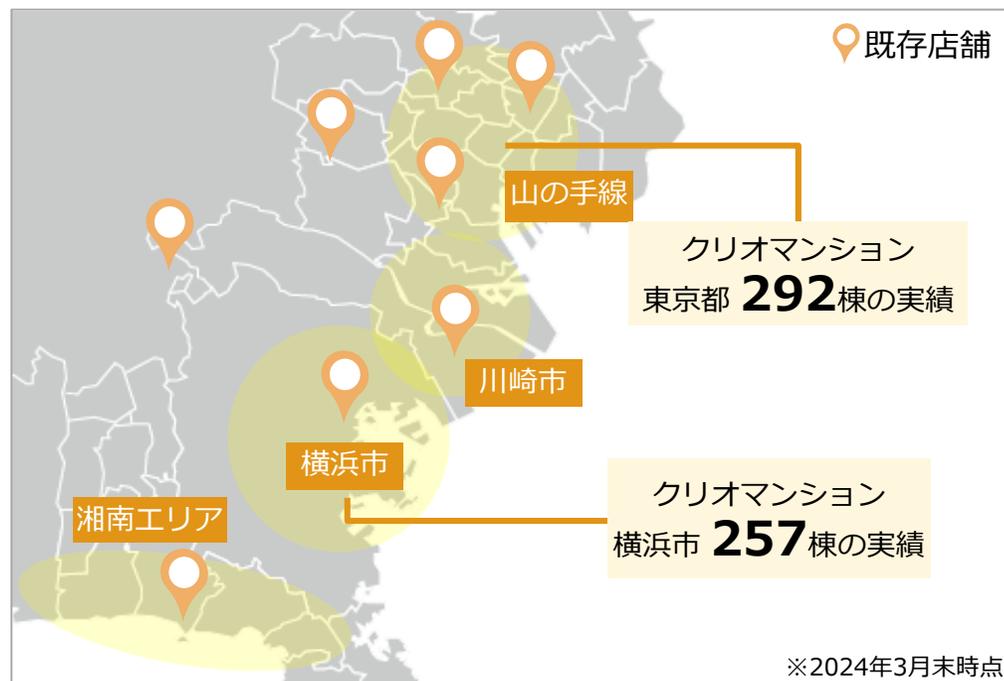
施策

1: 収益力強化

- 人員を増員し、1店舗あたりの人員数を適正にする
- 住宅中心から、土地・オフィス・商業施設などの取扱いアセットを拡大し、媒介金額の増加を図る

- 1店舗当たりの人員を増加させることで、店舗の収益力向上を図る

現在の店舗マップ*



*店舗数：計11店舗（東京都5店舗、神奈川県3店舗、札幌・福岡・名古屋に各1店舗）

1店舗あたりの人員数の計画

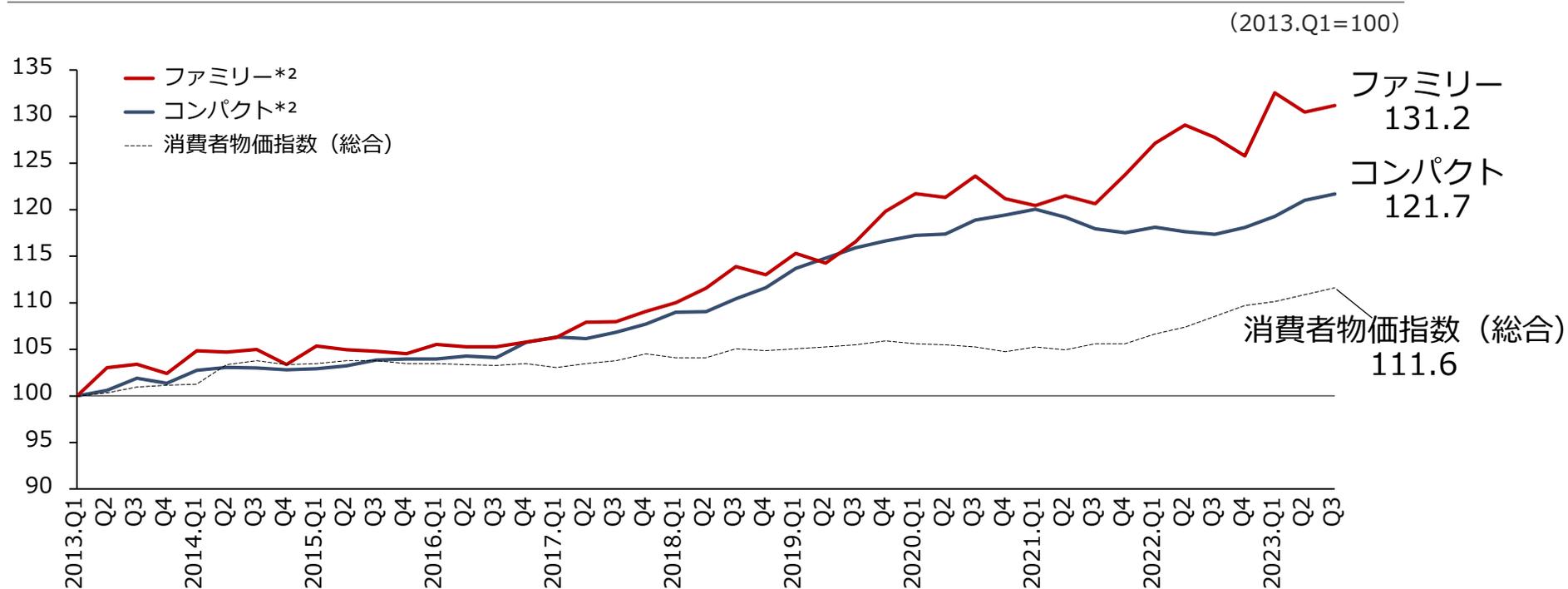
	24/3期 実績	27/3期 計画
人員数	75人	114人
店舗数	11店舗	11店舗
1店舗あたりの 人員数	7人	10人



店舗網は整備済。計画期間中に店舗フォーマットの強靱化を行い、
店舗の収益性を高める

- 東京23区の賃貸住宅の賃料の上昇率は、物価の上昇率より高い
- 特に、ファミリー・コンパクトタイプが顕著に上昇している

東京23区 マンション賃料指数の推移*1

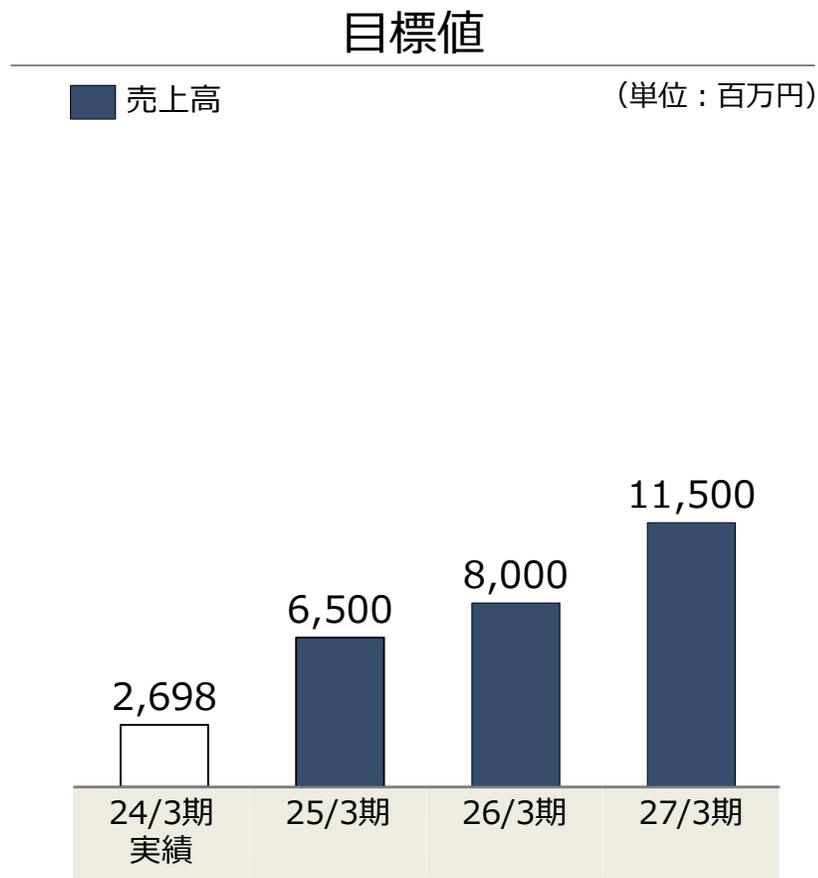


当社が主に手がけるファミリー、コンパクトマンションへの賃貸需要は今後も旺盛に推移すると考える

*1 出所：『アットホーム：マンション賃料インデックス 2023年12月』と『総務省：2020年基準 消費者物価指数 全国2024年』を基に当社作成

*2ファミリータイプ 60㎡以上100㎡未満、コンパクトタイプ 30㎡以上60㎡未満

■ 27/3期に売上高115億円を目指す



施策

1: ボリュームの拡大

- 人員を増員し、仕入を一層強化
- 今まで活用できていなかった物件情報を活用し、小規模物件の開発を強化

2: 富裕層に受け入れられる上質な賃貸マンションを販売

- クリオマンションで培った住まいここの良い上質な賃貸マンションを開発し、富裕層に販売

3: 中古一棟物件の取扱強化

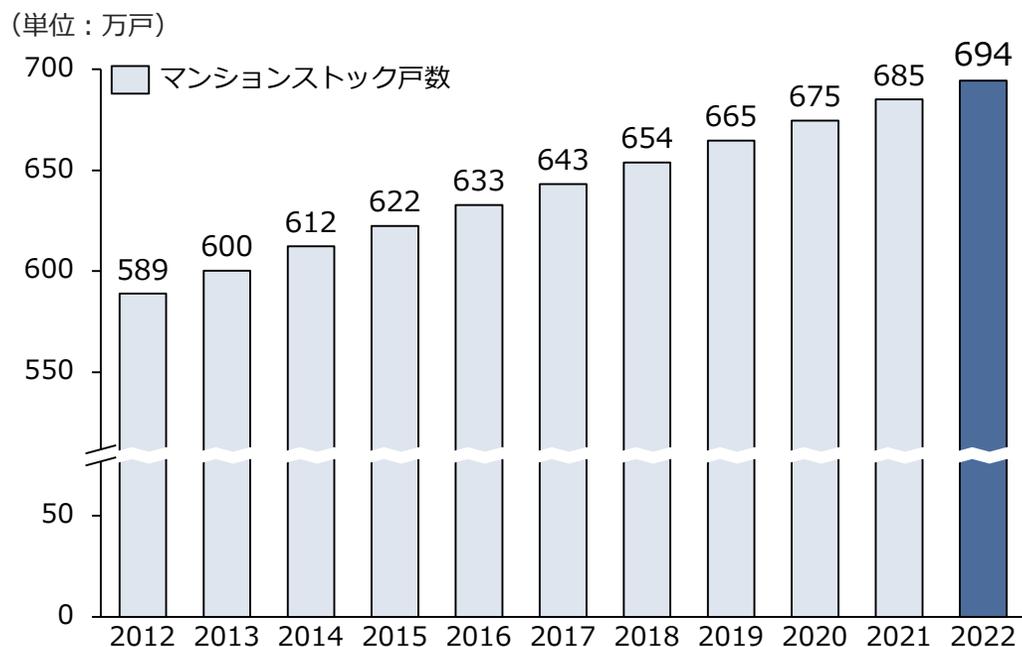
- 好立地の中古一棟リノベーション物件を販売
- 分譲事業で培ったモノづくりのノウハウを活かし、バリューアップを手がける

4: アセットクラスの多様化

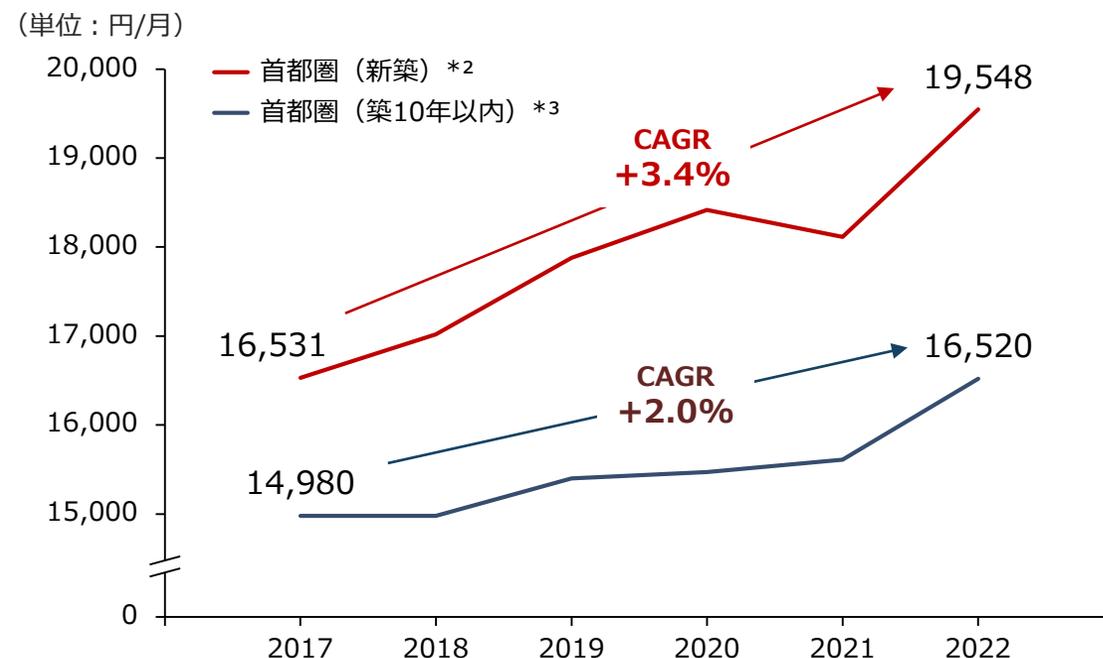
- オフィス・商業施設・ホテルなど、取扱いアセットの多様化を図る

- マンションストックは着実に拡大し、約700万戸になった
- 首都圏のマンション管理費もここ5年、年率換算2%以上の上昇を続けている

分譲マンションストック戸数の推移*1



首都圏 新築・中古マンションの管理費の推移 (70㎡換算ベース)



マンション管理市場は安定して拡大を続けると考える

*1 出所：国土交通省『マンション長寿命化・再生円滑化について』を加工

*2 東京カンテイ『三大都市圏 新築マンションのランニングコスト』2023年7月を基に当社作成

*3 出典：東日本不動産流通機構『首都圏中古マンションの管理費・修繕積立金 2017年度~2022年度』を基に当社作成

■ 27/3期に売上高62億円を目指す

目標値

■ 売上高

(単位：百万円)



施策

**1:
リプレイスの強化**

- 管理事業における高い顧客満足度をベースに、適正な利益率を確保した他社管理物件の獲得促進

**2:
ICT活用による
マンション管理の効率化**

- 「kanri.online*」の導入により、業務の効率化を図る

* 当社独自開発のSaaS。詳細は、<https://www.kanri.online/>

- 管理事業において、高い顧客満足度を維持している

2023年 オリコン顧客満足度ランキング「分譲マンション管理会社 首都圏」

管理担当者	小規模*（100戸未満）
1位 三井不動産レジデンシャルサービス	1位 三井不動産レジデンシャルサービス
2位 明和地所コミュニティ	2位 東京建物アメニティサポート
3位 野村不動産パートナーズ	3位 明和地所コミュニティ



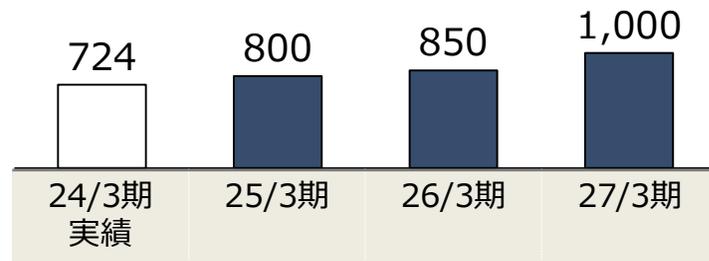
顧客満足度を高め、適正な利益率を確保する

*「小規模」とは、「回答者」が居住しているマンションの世帯数が100戸未満の規模のマンションを指し、このマンションに居住、もしくは所有している人を対象とする。

■ 27/3期に売上高10億円を目指す

目標値

■ 売上高 (単位：百万円)



施策

1:
賃貸事業での
新築物件の組入れ

- 自社開発した新築賃貸物件の一部を賃貸事業に組み込む
- 早期に100億円規模の資産ポートフォリオの構築を目指す

2:
資産ポートフォリオの
入れ替え

- 保有の賃貸物件で、築30年を過ぎたものは売却を進め、賃貸資産ポートフォリオを入れ替える

- 流通事業の成長を加速させ、最終年度に売上高880億円、営業利益55億円、経常利益41億円とする計画

（単位：百万円）

	24/3期 実績	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画
売上高	71,250	79,000	80,000	88,000
分譲事業	49,403	50,000	45,000	47,000
流通事業	15,217	22,100	28,000	33,750
管理事業	5,729	6,100	6,150	6,250
賃貸事業	724	800	850	1,000
営業利益	4,973	4,700	5,100	5,500
（営業利益率）	（7.0%）	（5.9%）	（6.4%）	（6.3%）
経常利益	3,990	3,600	3,800	4,100
（経常利益率）	（5.6%）	（4.6%）	（4.8%）	（4.7%）
当期純利益	2,781	2,500	2,650	2,900
（当期純利益率）	（3.9%）	（3.2%）	（3.3%）	（3.3%）

- 「中期経営計画2027」の詳細につきましては、説明資料をご参照ください



▶コーポレートサイト 中期経営計画ページ
<https://www.meiwajisyo.co.jp/corp/ir/plan/>



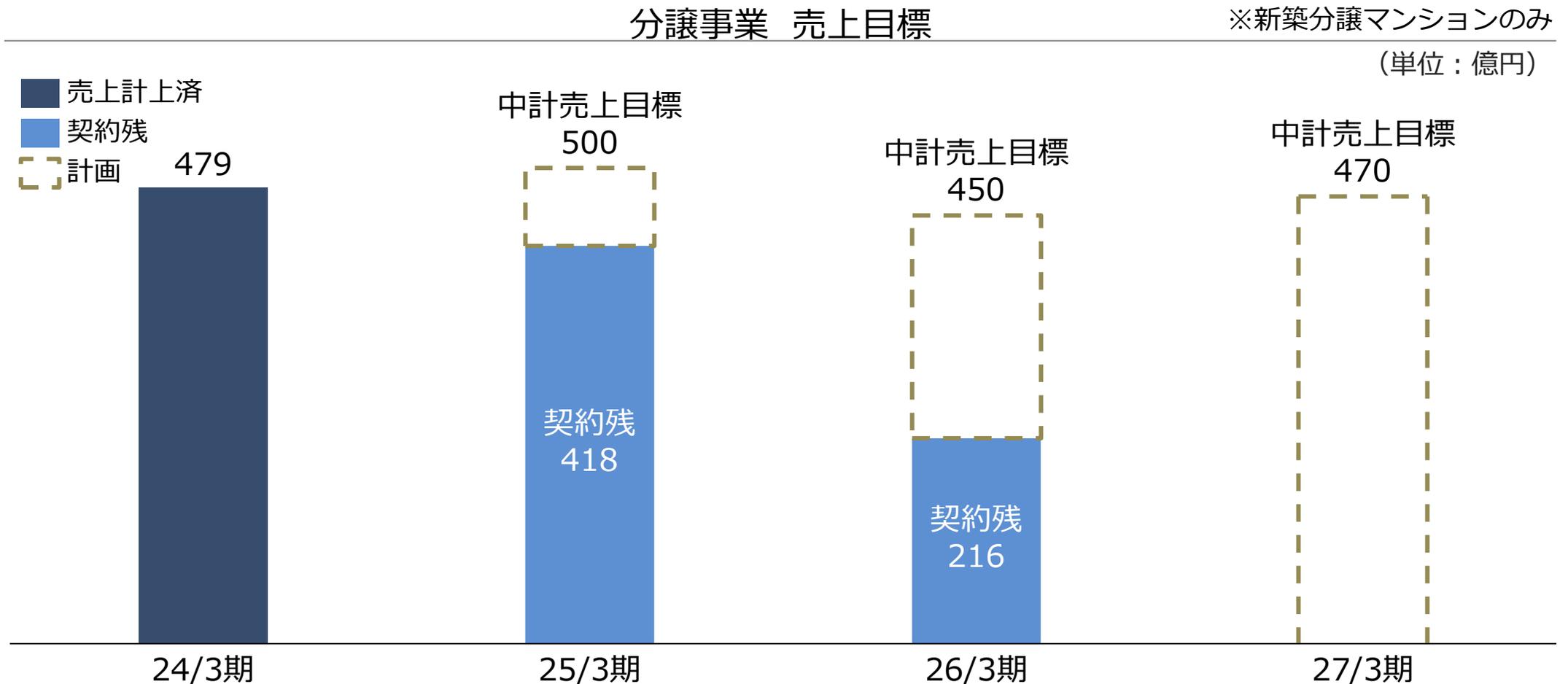
中期経営計画2027の進捗状況

- 分譲事業は、**25/3期については売上目標の8割の契約を確保済**
- 分譲事業の売上材料は、計画期間中の目標分までは確保済
- 流通事業 買取再販は、**足元では25/3期の売上目標を上回る材料を確保済**
- 管理事業は、他社管理物件のリプレイスが好調で、管理戸数は順調に推移

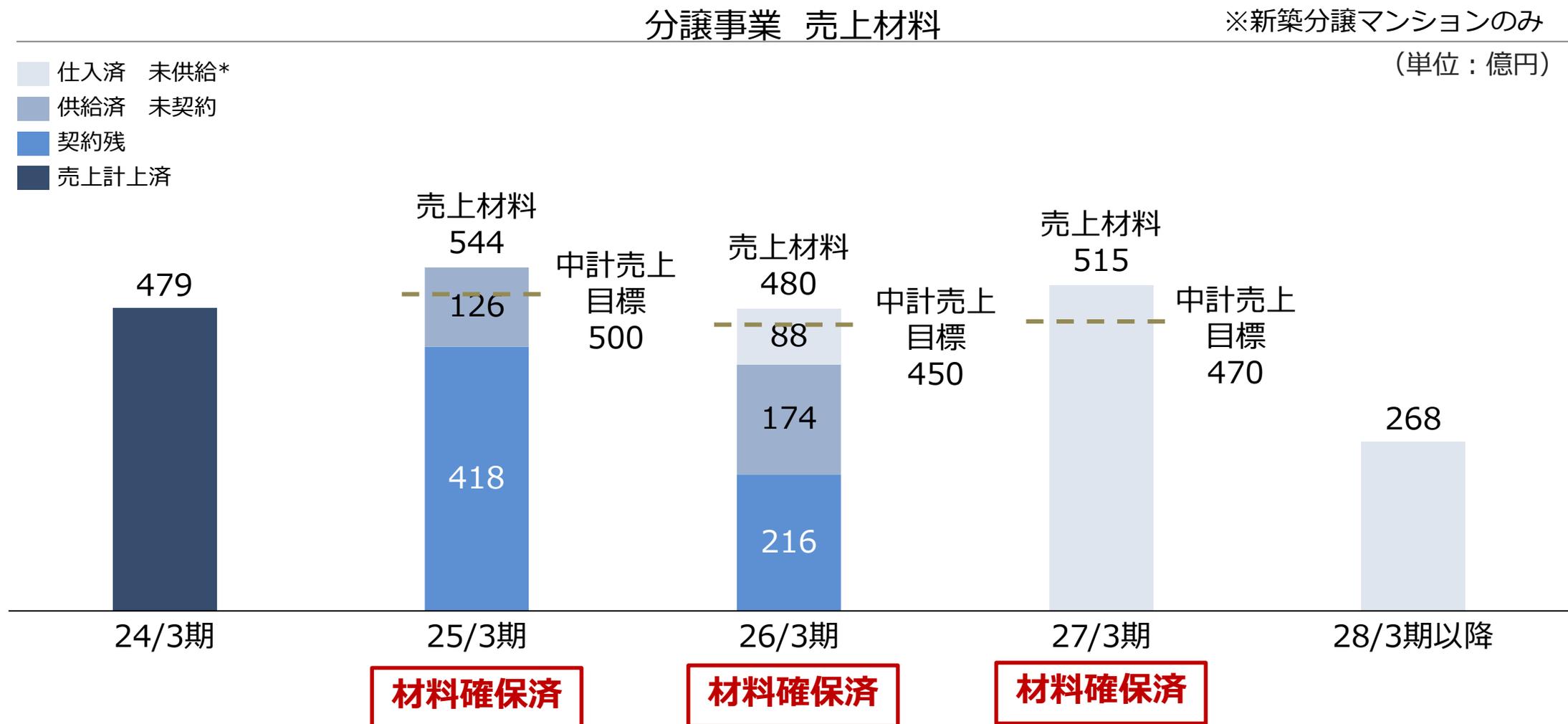
*中期経営計画2027の進捗については、2024年3月末時点での数値

分譲事業 売上目標値に対する進捗状況①

- 25/3期については中計売上目標の8割が契約済
- 26/3期の進捗は中計売上目標の約5割



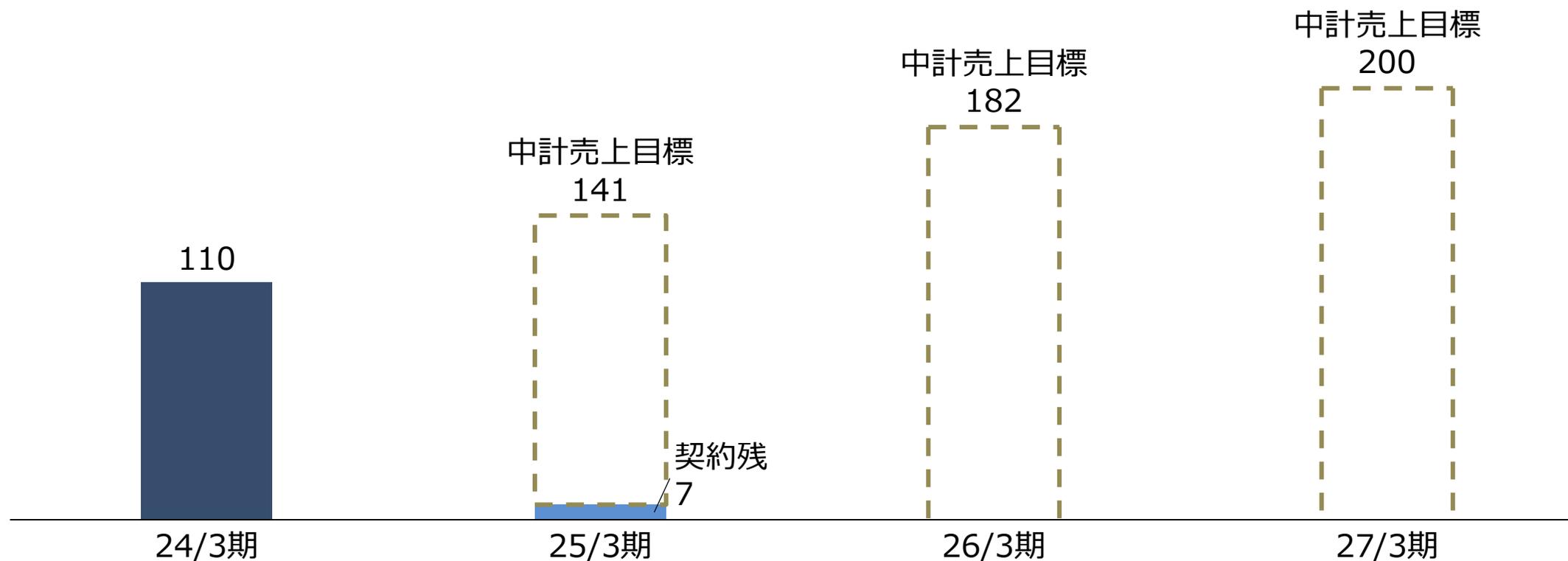
■ 計画期間中の売上材料を確保済



- 25/3期の売上となる買取再販の契約を進めている

買取再販 売上目標

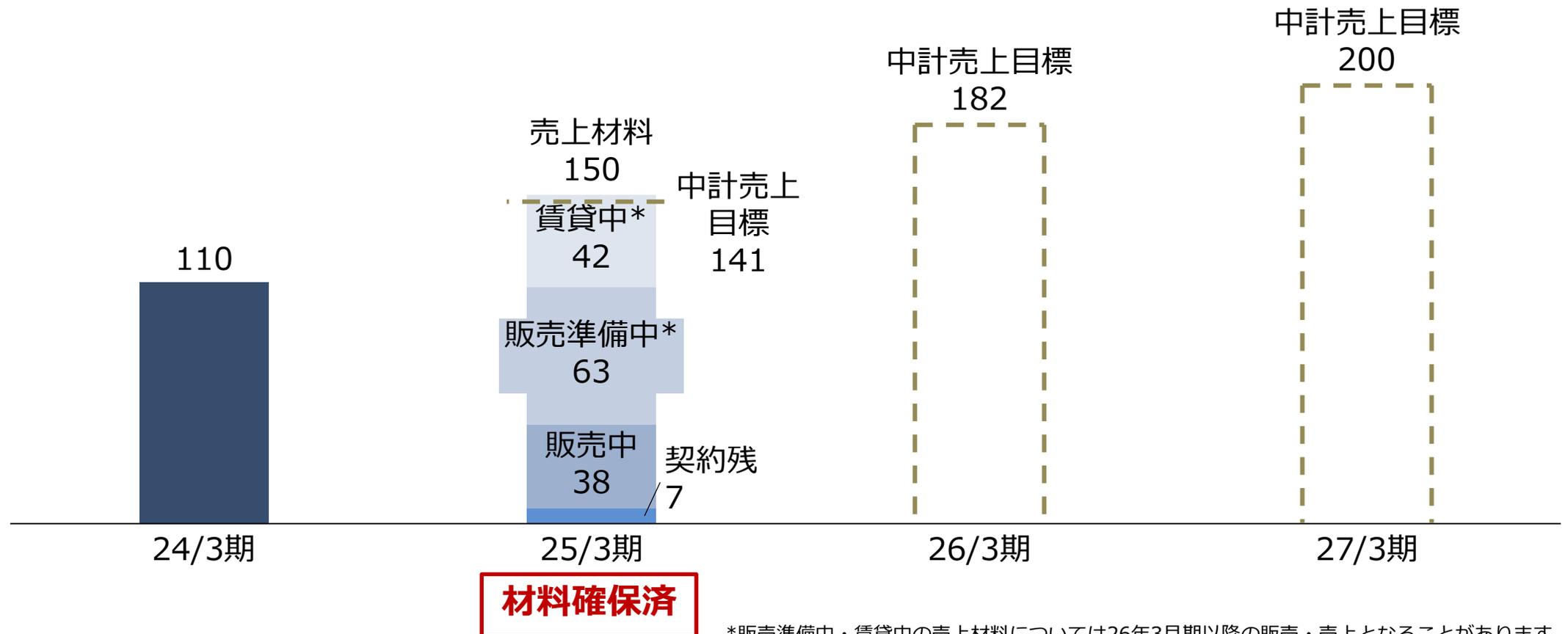
(単位：億円)



- 足元では25/3期の売上材料を確保している

買取再販 売上材料

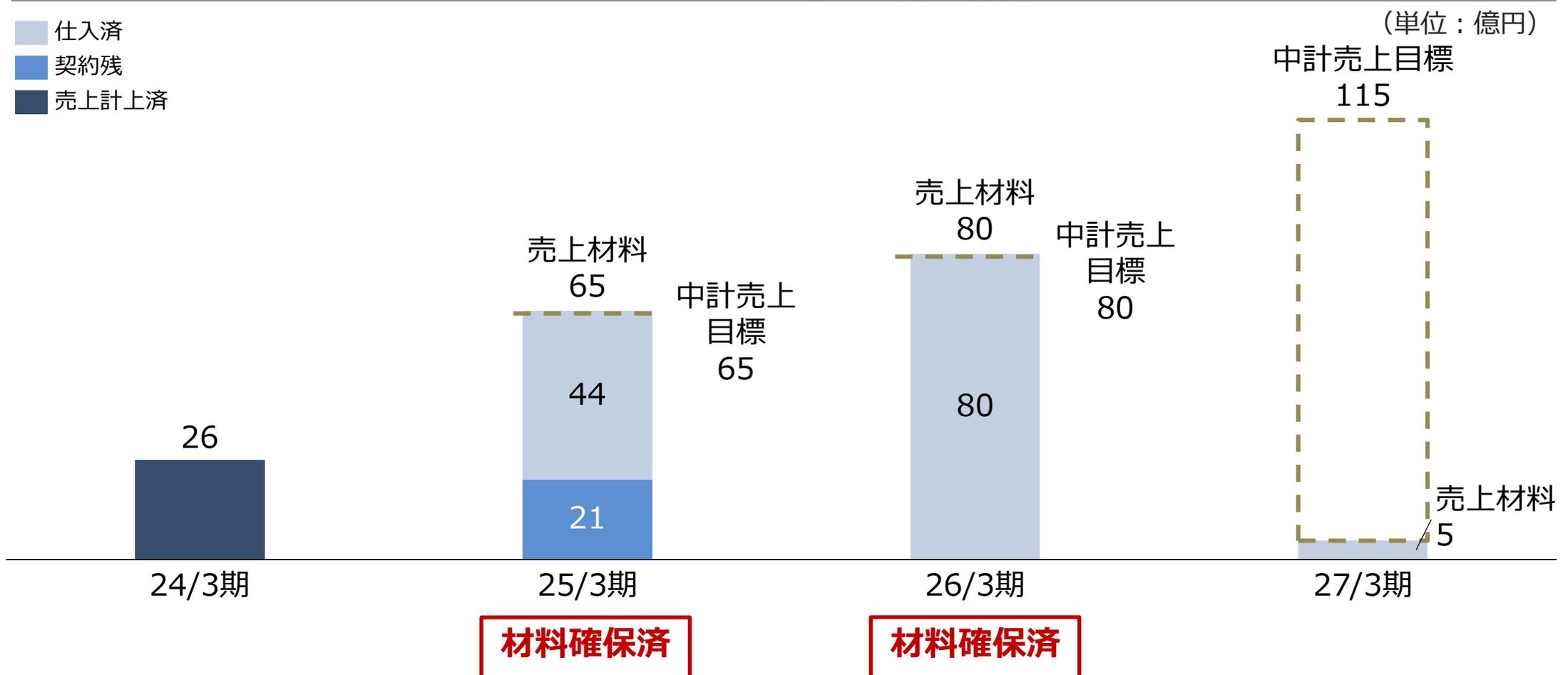
(単位：億円)



*販売準備中・貸貸中の売上材料については26年3月期以降の販売・売上となることがあります。

■ 計画期間中の売上材料確保を順調に進めている

ウェルスソリューション事業 売上材料



【参考】分譲事業 売上目標値に対する進捗状況①

- 25/3期は、中計売上目標の8割まで進捗

(単位：億円)

		25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高（分譲）	500	450	470
	売上計上済（①）	—	—	—
進捗	契約残（②）	418	216	—
	売上計上見込み （①+②）	418	216	—
	通期目標に対する 進捗率	83%	48%	—

【参考】分譲事業 売上目標値に対する進捗状況②

■ 計画期間中の売上材料を確保済

(単位：億円)

		25/3期	26/3期	27/3期以降
計 画	売上高 (分譲)	500	450	470
	売上計上済 (①)	—	—	—
進 捗	契約残 (②)	418	216	—
	供給済 未契約 (③)	126	174	—
	仕入済 未供給 (④)	—	88	515
	売上及び売上材料 (①+②+③+④)	544	480	515
	通期目標に対する 進捗率	108%	106%	109%

材料確保済

材料確保済

材料確保済

【参考】流通事業 買取再販 売上目標値に対する進捗状況①

- 25/3期の売上となる買取再販の契約を進めている

(単位：億円)

		25/3期	26/3期	27/3期
計画	売上高（流通）	221	280	337
	うち買取再販	141	182	200
進捗	売上計上済（①）	—	—	—
	契約残（②）	7	—	—
	売上計上見込み （①+②）	7	—	—
	通期目標に対する 進捗率	5%	—	—

【参考】流通事業 買取再販 売上目標値に対する進捗状況②

- 足元では25/3期の売上材料を十分に確保している

(単位：億円)

		25/3期	26/3期	27/3期
計 画	売上高（流通）	221	280	337
	うち買取再販	141	182	200
進 捗	売上計上済（①）	—	—	—
	契約残（②）	7	—	—
	販売中（③）	38	—	—
	販売準備中（④）	63	—	—
	賃貸中（⑤）	42	—	—
	売上及び売上材料 （①～⑤合計）	150	—	—
	通期目標に対する 進捗率	106%	—	—

材料確保済

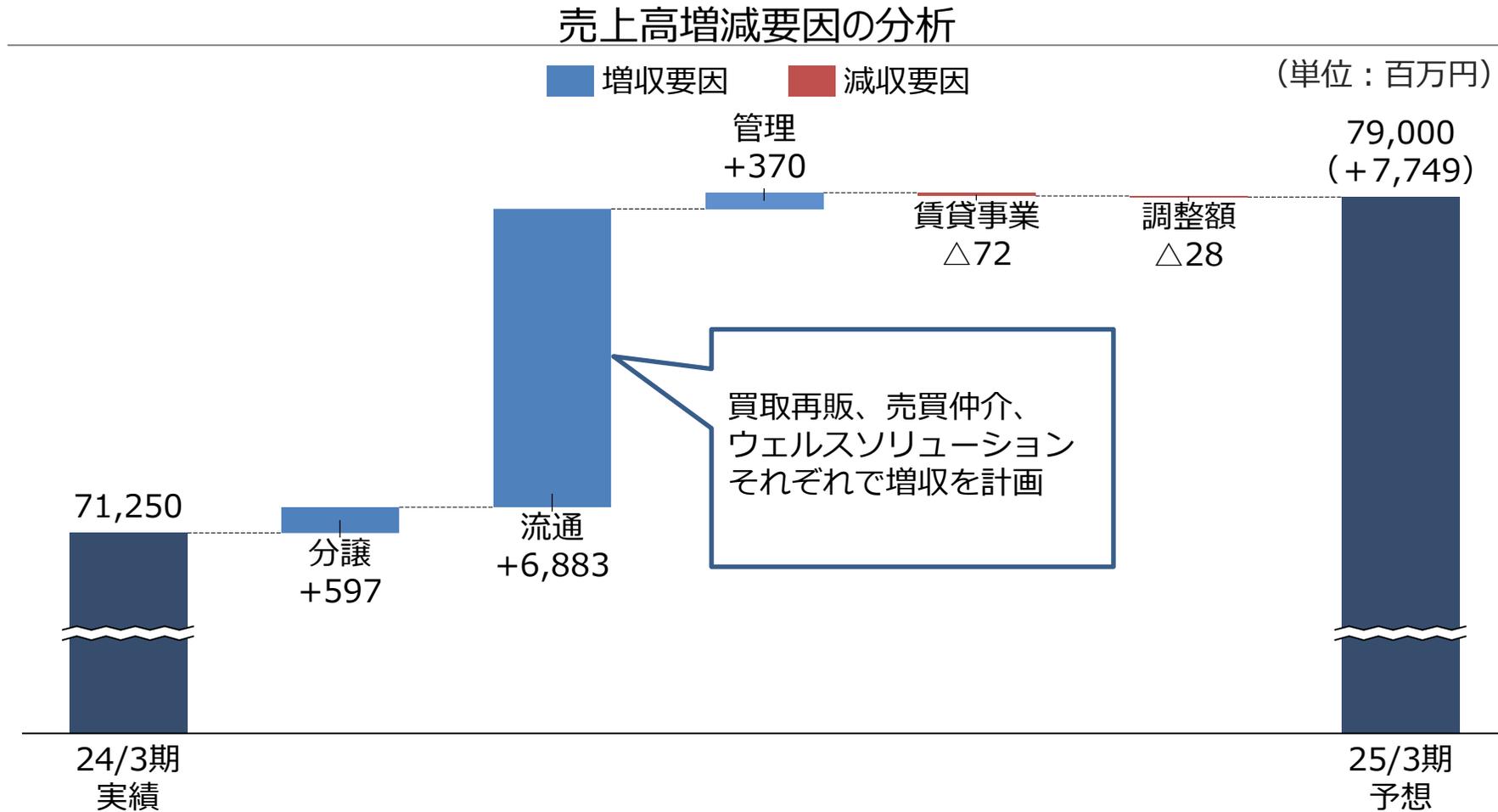
2025年3月期 連結業績予想

- 売上高790億円、営業利益47億円、経常利益36億円、当期純利益25億円を計画

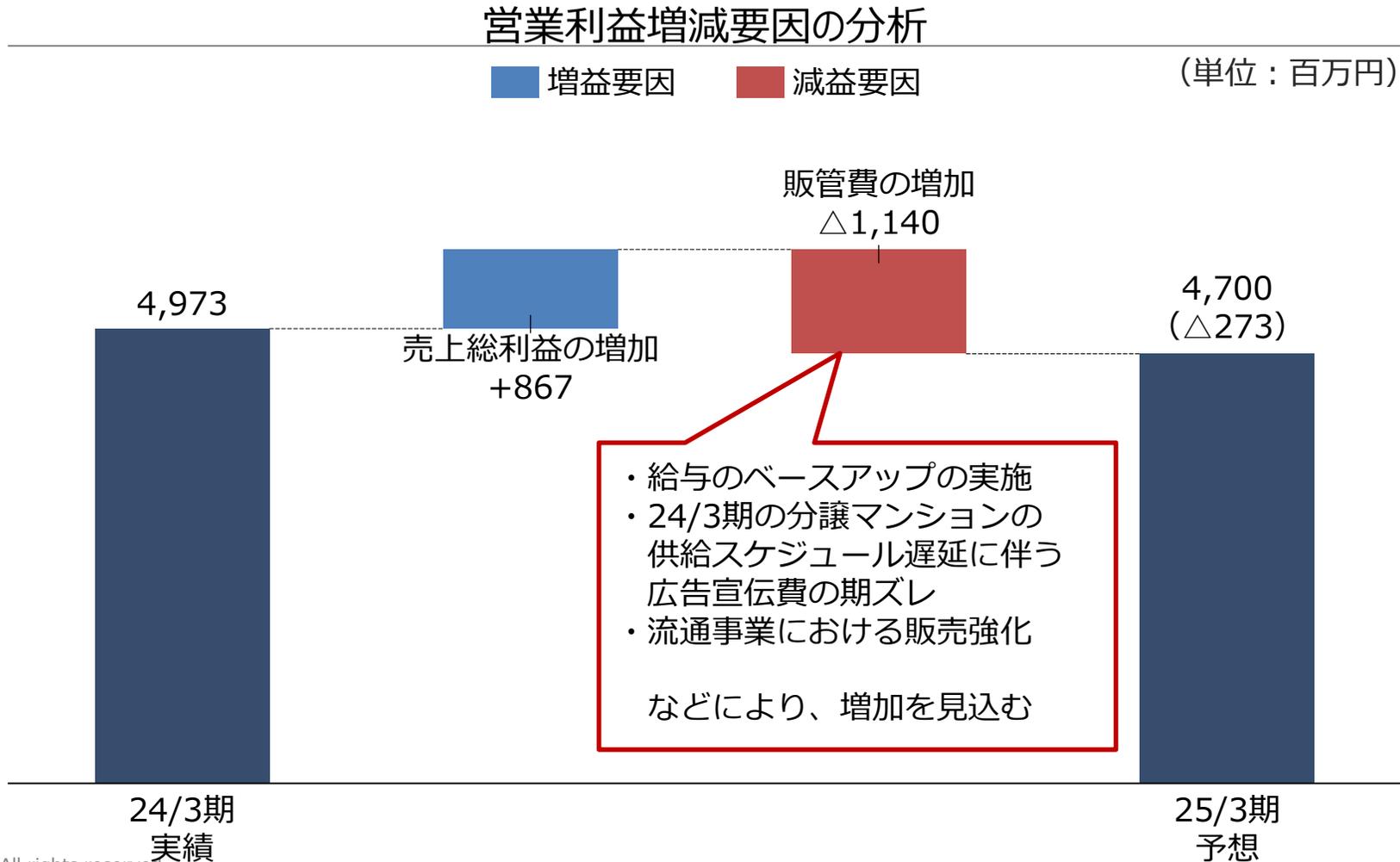
(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 通期予想 (2024/5/13公表)	増減	増減率
売上高	71,250	79,000	7,749	10.9%
売上総利益	15,532	16,400	867	5.6%
(売上総利益率)	(21.8%)	(20.8%)	(△1.0P)	—
販管費	10,559	11,700	1,140	10.8%
営業利益	4,973	4,700	△273	△5.5%
(営業利益率)	(7.0%)	(5.9%)	(△1.0P)	—
経常利益	3,990	3,600	△390	△9.8%
(経常利益率)	(5.6%)	(4.6%)	(△1.0P)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,781	2,500	△281	△10.1%
(当期純利益率)	(3.9%)	(3.2%)	(△0.7P)	—

■ 流通事業を中心に増収を計画



- 売上の増加に伴い売上総利益は増加するものの、従業員給与のベースアップの実施、広告宣伝費の期ズレなどにより販管費が増加し、営業利益は47億円と減益を見込む



■ 主な竣工予定物件は下記の通り

CLIO クリオ ラベルヴィ中央湊
CLIO la belle vie CHUO MINATO



東京都中央区 総戸数28戸
2025年1月竣工予定

全戸完売*

CLIO クリオ横濱保土ヶ谷ブライトマークス
CLIO YOKOHAMA HODOGAYA BRIGHT MARKS



神奈川県横浜市 総戸数53戸
2025年1月竣工予定

全戸完売*

CLIO クリオ福岡博多ミッドグレイス
CLIO FUKUOKA HAKATA MID GRACE



福岡県福岡市 総戸数66戸
2024年8月竣工予定

全戸完売*

■ 主な竣工予定物件は下記の通り

CLiO クリオ氷川台シーズンテラス
CLIO HIKAWADAI SEASON TERRACE



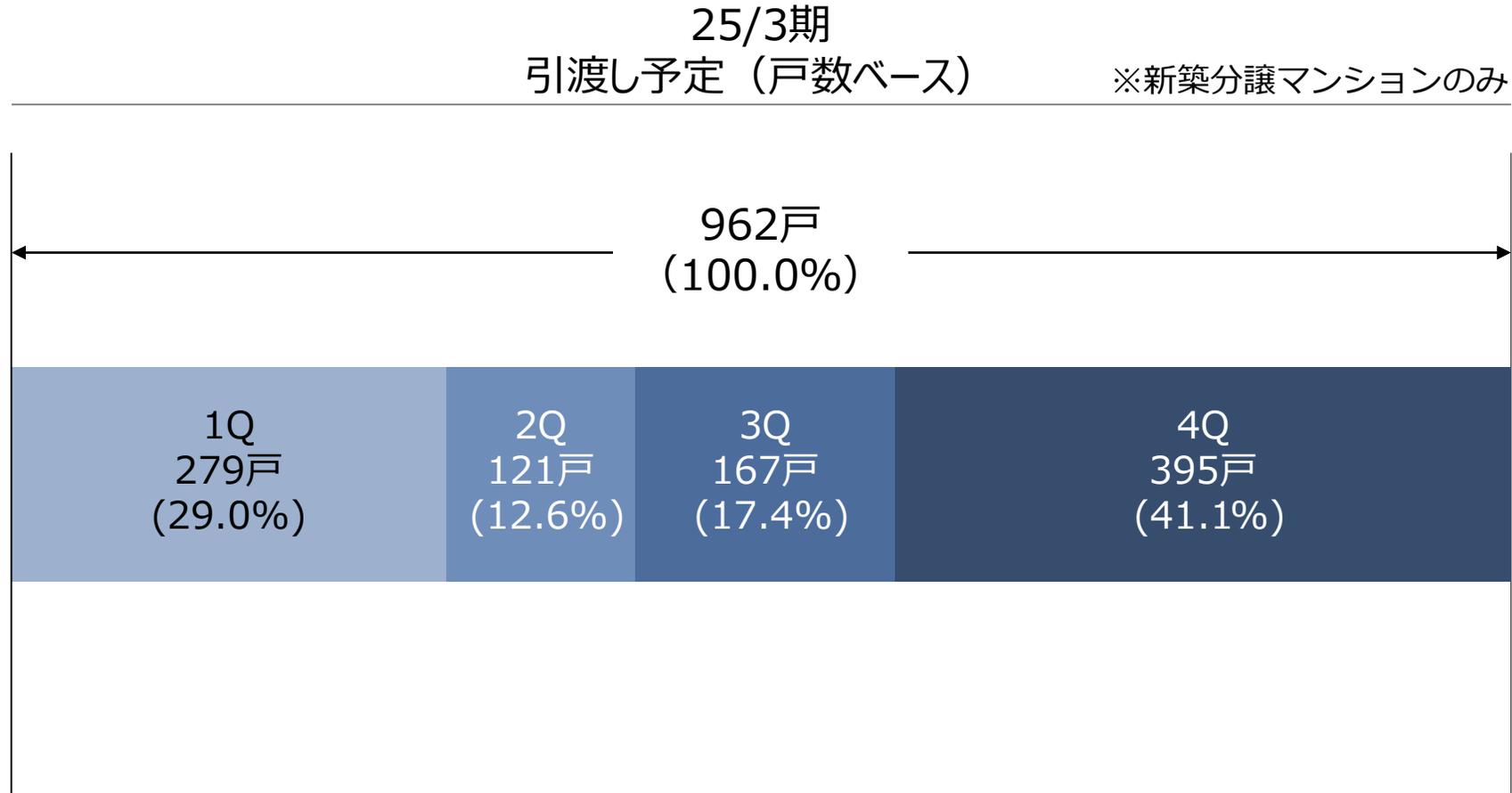
東京都練馬区 総戸数55戸
2024年12月竣工予定

CLiO クリオ横濱センター北グランシック
CLIO YOKOHAMA CENTER KITA GRAND CHIC



神奈川県横浜市 総戸数26戸
2025年2月竣工予定

- 25/3期は物件の竣工が第4四半期に集中（竣工引渡し時に売上計上）
→売上高は第4四半期に偏重する計画



株主還元

- 25/3期の配当金は、1株当たり40円を予想

配当の基本的な考え方

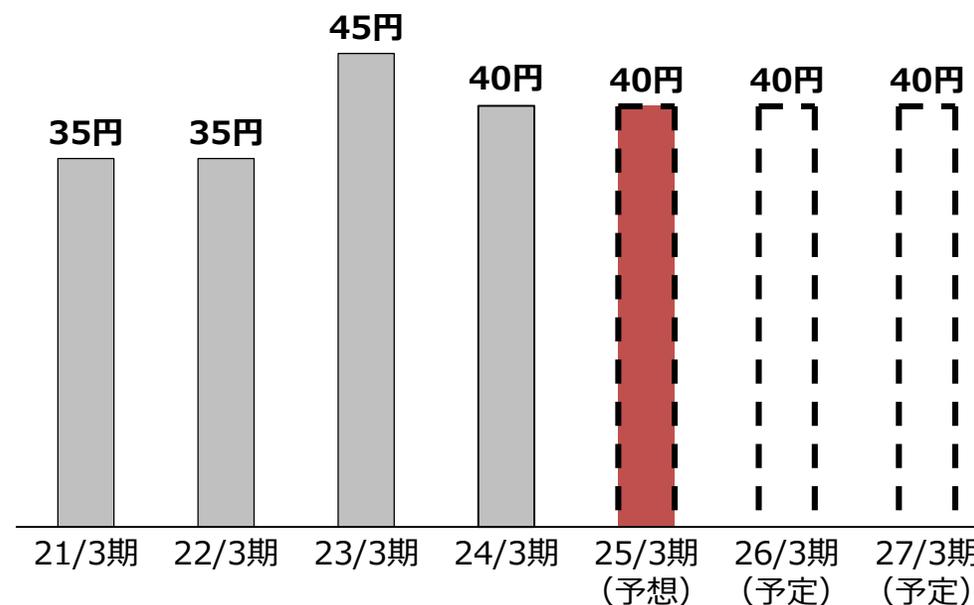
引続き株主価値の向上に努め、財務体質強化のための内部留保充実と両立させつつ、安定した配当等を継続的に実施してまいります。

本中期経営計画期間中については、配当性向30%を目処とした株主還元を目指します。



配当金の推移

■ 一株当たりの配当金実績 (円)
□ 一株当たりの配当金予定 (円)



- 株式流動性の向上を目的に、株主優待制度を実施している
- 毎年3月31日時点の保有株式数に応じ、株主優待ポイントを贈呈

保有株式数に応じた**株主優待ポイント**を贈呈

保有株式数	優待ポイント数
600株～699株	4,000ポイント
700株～799株	6,000ポイント
800株～1,499株	12,000ポイント
1,500株～1,999株	20,000ポイント
2,000株～2,499株	25,000ポイント
2,500株～2,999株	30,000ポイント
3,000株以上	50,000ポイント

➤ 「明和地所プレミアム優待倶楽部」詳細はこちら
<https://meiwajisyo.premium-yutaiclub.jp/>



想いをかなえ、時をかなでる。



明和地所

お問い合わせ先 明和地所株式会社 経営企画部 **TEL** 03-5489-2620 **E-mail** IR8869@meiwajisyo.co.jp

※ 本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

※ 本資料は公表日現在のデータに基づいて作成されています。

※ 記載されている計画・予想数値等は、本資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性及び完全性を保証、または約束するものではありません。
また、予告なしに内容が変更、廃止されることがあります。



Fact Sheet



2024年3月期 期末 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期 期末	24/3期 期末	増減	増減率
総資産	116,538	124,215	7,677	6.6%
流動資産	104,242	115,135	10,892	10.4%
現預金	34,147	34,902	754	2.2%
販売用不動産	7,015	16,455	9,439	134.6%
仕掛販売用不動産	61,371	62,257	886	1.4%
固定資産	12,295	9,079	△ 3,215	△26.2%
有形固定資産	7,544	6,724	△ 819	△10.9%
無形固定資産	251	239	△ 12	△4.8%
投資その他の資産	4,499	2,115	△ 2,383	△53.0%
総負債	86,539	92,242	5,702	6.6%
有利子負債	58,092	59,289	1,197	2.1%
その他負債	28,447	32,952	4,505	15.8%
純資産	29,998	31,973	1,974	6.6%
自己資本比率	25.7%	25.7%	(0.0P)	—

分譲事業 売上高内訳・売上先行指標

(単位：百万円)

	23/3期 実績	24/3期 実績	増減	増減率	25/3期 通期予想	増減
売上高	46,327	49,403	3,075	6.6%	50,000	597
分譲マンション	45,591	47,992	2,401	5.3%	—	—
引渡戸数	841戸	804戸	△ 37戸	△ 4.4%	—	—
売上総利益率	22.8%	19.2%	△ 3.6P	—	—	—
土地・建物	647	1,346	698	107.9%	—	—
その他	95	63	△ 32	△ 33.5%	—	—
仕入高	68,651	53,073	△ 15,577	△ 22.7%	—	—
分譲マンション	67,606	52,418	△ 15,187	△ 22.5%	—	—
土地・建物	1,045	655	△ 390	△ 37.3%	—	—
供給高	55,858	67,621	11,763	21.1%	—	—
分譲マンション	54,450	67,511	13,060	24.0%	—	—
戸数	865戸	1,098戸	233戸	26.9%	—	—
土地・建物	1,407	110	△ 1,297	△ 92.2%	—	—
契約高	52,684	53,964	1,280	2.4%	—	—
分譲マンション	51,276	53,304	2,028	4.0%	—	—
戸数	885戸	859戸	△ 26戸	△ 2.9%	—	—
土地・建物	1,407	660	△ 747	△ 53.1%	—	—

(単位：百万円)

		23/3期 実績	24/3期 実績	増減	増減率	25/3期 通期予想	増減
売上高		9,511	15,217	5,705	60.0%	22,100	6,883
買取再販		6,436	11,071	4,635	72.0%	14,100	3,029
引渡戸数		114戸	173戸	59戸	51.8%	—	—
売上総利益率		13.8%	11.2%	△2.7P	—	—	—
売買仲介手数料		823	974	151	18.4%	1,200	226
取扱件数		599件	633件	34件	5.7%	—	—
ウェルスソリューション		2,062	2,698	635	30.8%	6,500	3,802
その他		190	472	281	147.9%	—	—
買取再販	仕入戸数	182戸	174戸	△8戸	△4.4%	—	—
	契約高	7,251	10,495	3,243	44.7%	—	—
	戸数	127戸	161戸	34戸	26.8%	—	—
仲売 介買	売買仲介手数料	823	974	151	18.4%	—	—
	取扱件数	599件	633件	34件	5.7%	—	—
WS	仕入高	1,102	16,243	15,140	1,373.6%	—	—
	契約高	4,061	2,798	△1,263	△31.1%	—	—

(単位：百万円)

	23/3期 実績	24/3期 実績	増減	増減率	25/3期 通期予想	増減
売上高	5,512	5,729	216	3.9%	6,100	370
管理委託料収入	4,314	4,614	300	7.0%	—	—
工事関連	940	897	△ 42	△4.5%	—	—
その他	258	216	△ 41	△16.2%	—	—
新規管理受託戸数	2,464戸	3,303戸	839戸	34.1%	—	—
管理戸数	45,759戸	48,940戸	3,181戸	7.0%	—	—

- ROICの計算式は下記のとおり。

$$\text{ROIC} = \frac{\text{連結営業利益} \times (1 - \text{実効税率})}{\text{投下資本}^*}$$

* 投下資本は、有利子負債+純資産として、各期の期中平均の値を用いて算出しています。

(イメージ) 連結貸借対照表

資産の部	負債の部
流動資産	流動負債
	固定負債
固定資産	純資産の部
総資産	負債・純資産合計

投下資本

■ WACCの算出は下記のとおり

$$\text{WACC} = (\text{負債コスト} \times \text{負債比率}) + (\text{株主資本コスト} \times \text{株主資本比率})$$

負債コスト	有利子負債利率×（1-実効税率）
負債比率	有利子負債額/（時価総額+有利子負債額）
株主資本コスト	CAPMを用い当社算出*
株主資本比率	時価総額/（時価総額+有利子負債額）

*リスクフリーレートは新発国債10年利回り、ベータ値は5年週次、リスクプレミアムはTOPIX変化率をそれぞれ用いています。